



3 1761 11650312 9

Governance
Publications

Government
Publications



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116503129>



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday April 26, 1977

Issue No. 17

Seventeenth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

WITNESSES:
(See back cover)

CA14C23
-F71
D
1770
26
Government
Publications
Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

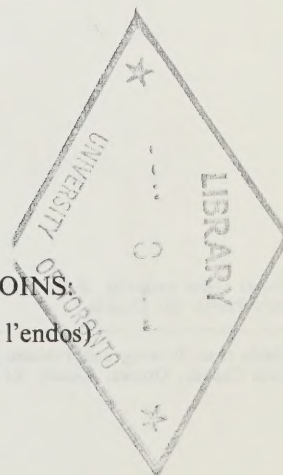
Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le mardi 26 avril 1977

Fascicule n° 17

Dix-septième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

Th Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés au Comité.

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 26, 1977

(19)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *In Camera* at 2:08 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Bélisle, Carter, Connolly (*Ottawa West*), Lafond, Lang, McElman and McNamara. (8)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Mr. Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carroll, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee resumed its consideration of Canada-United States Relations.

Witnesses: From Motor Vehicles Manufacturers Association of the United States, Inc.: Mr. William D. Eberle, President and Chief Executive Officer; and Mr. John V. Moller, Manager, International Affairs Department.

Agreed,—That portions of the proceedings of this *In Camera* meeting be printed, subject to the approval of the witnesses concerned.

At 4:22 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 AVRIL 1977

(19)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 14 h 08.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (président), Bélisle, Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, Lang, McElman et McNamara. (8)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M. Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; M^{lle} M. A. Carroll, de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude sur les relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: De la Motor Vehicles Manufacturers Association of The United States, Inc.: M. William D. Eberle, Président directeur général; et M. John V. Moller, Directeur, Département des affaires internationales.

Il est convenu,—Que des extraits des délibérations de la présente séance tenue à huis clos soient imprimés sous réserve de l'approbation des témoins intéressés.

A 16 h 22, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, April 26, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are very fortunate today in having with us Mr. William Eberle, who is President of the Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States. It is a great pleasure to welcome him on your behalf and to thank him for coming all the way from Washington to appear before the committee today. I might also mention that Mr. Eberle needs to be before a congressional committee tomorrow; he must catch an aircraft later this afternoon from Ottawa, and we will therefore have to adjourn very sharply at 4.20.

Many of you will know Mr. Eberle without any further introduction from myself, but for the record I should just like to mention some of his many accomplishments, apart from his present position. He was a successful businessman in 1971, when he was asked to serve as a United States delegate to the high level trade group of the OECD, which resulted in the Ray Report, which many of you are familiar with. In November of that year Mr. Eberle joined the administration on a full time basis and became the special United States Representative for trade negotiations in the organizational stage leading up to the Tokyo Round of the GATT negotiations—an immense task, as you can imagine. He was also during, I gather, approximately this same period the administration's representative on trade matters to Congress, and he was responsible for shepherding—I suppose would be the right word—the very complex and politically difficult United States Trade Act of 1974 through Congress and received very many tributes from members of the Congress at that time.

I do not know how you kept these many hats on, Mr. Eberle, during this period; maybe there was some difference in time frame here.

He was also Executive Director of the Council on International Economic Policy, reporting directly to the President.

He resigned from all of those positions in January, 1975, on the same day that President Ford signed the trade bill into law, and was appointed, I believe the following month, to his present position, in which capacity he has appeared before a number of congressional committees examining the automotive industry.

You will see that we have before us today a witness who will be articulate and very knowledgeable not only on the Auto Pact and automotive trade between our two countries, but on a wide range of Canada-United States trade matters.

Mr. Eberle is accompanied today by Mr. John Moller, who is the Assistant Divisional Director of Governmental Affairs

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 26 avril 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 heures pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes très heureux d'accueillir aujourd'hui M. William Eberle, président de la *Motor Vehicle Manufacturers Association* aux États-Unis. C'est un grand plaisir de l'accueillir en votre nom et de le remercier d'être venu spécialement de Washington pour comparaître devant ce comité. Je voudrais ajouter que M. Eberle doit comparaître devant un comité du Congrès demain. Il doit donc pendre un avion dans le courant de l'après-midi et nous devrons par conséquent suspendre nos travaux à 16 h 20 très précisément.

Je n'ai pas besoin de présenter M. Eberle à bon nombre d'entre vous mais, pour le procès verbal, je voudrais vous rappeler quelles étaient ses fonctions antérieures. Il était, jusqu'en 1971 un brillant homme d'affaires, lorsqu'on lui a demandé d'être le représentant des États-Unis à un comité de l'OCDE dont les travaux ont conduit au rapport Ray, que beaucoup d'entre vous connaissent. Au mois de novembre de la même année, M. Eberle a été nommé au gouvernement à temps plein et a été chargé, en tant que représentant spécial des États-Unis, de préparer le «Tokyo Round» dans le cadre des négociations du GATT, ce qui est une immense tâche comme vous pouvez l'imaginer. A peu près à la même époque, il était, je pense, spécialiste des affaires commerciales auprès du Congrès et avait été chargé d'y assurer l'adoption du *United States Trade Act* de 1974 qui était particulièrement complexe et difficile du point de vue politique. A cette occasion, il a reçu de nombreux hommages de la part des membres du congrès.

Je ne sais pas comment vous avez pu accumuler toutes ces fonctions, M. Eberle, au cours de cette période. Les événements ne se sont peut-être pas écoulés comme je l'ai indiqués.

Il a également été directeur exécutif du Conseil international de la politique économique (Council on International Economic Policy), rendant compte directement au Président.

Il a démissionné de toutes les fonctions en janvier 1975 le jour même où le projet de loi sur les échanges commerciaux est entré en vigueur et a été nommé, le mois suivant, je crois, à son poste actuel, qui lui a permis de comparaître devant un certain nombre de comités du Congrès chargés d'étudier le secteur de l'industrie automobile.

Vous verrez que notre témoin saura non seulement nous donner des informations précieuses sur l'accord canado-américain de l'automobile et sur les échanges commerciaux en la matière entre nos deux pays, mais également sur toute une série d'échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

M. Eberle est accompagné aujourd'hui de M. John Moller, directeur adjoint des affaires gouvernementales au sein de

[Text]

for the association. You will recall that he was recently here before the committee with Mr. Roy Bennett, the President of Ford of Canada.

I might just mention that today we are meeting *in camera*, but a transcript of the proceedings will be produced.

The next meeting of the committee will be on Thursday morning at 9.30, when Mr. John Shepherd, the Executive Director of the Science Council of Canada, will be appearing as a witness.

Senator Connolly has kindly agreed to lead off the questioning following Mr. Eberle's opening statement.

With that, Mr. Eberle, I will ask you please to go ahead.

Mr. William Eberle, President and Chief Executive Officer, Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States: Mr. Chairman, honourable senators, I am delighted to have this opportunity to be here, because I am hopeful that I am going to learn as much from you as you may learn from me. I think this kind of dialogue between the private sector and both our governments is a very important one.

I thought it might be useful if I gave you some overall comments and then got on to the more important matters raised by your questions.

In discussing economic issues between Canada and the United States, I do not think you can look at any one issue unless you keep them all in perspective. That perspective has really two aspects that I want to talk about today. The first is that the United States and Canada have the most intense bilateral economic relationship of any two countries in the world. I do not have to tell you that there is two-way trade of \$44 billion a year, 70 per cent of which is duty-free. There are investments from the United States in Canada of \$36 billion, and \$5 billion from Canada in the United States. Neither country is a member of a preferential bloc, and both countries are major importers and exporters of commodities. Also, both of us have a great interest in agriculture.

With that kind of a perspective, let me talk about the background of United States trade policy formulation. It is important to look at that as we discuss where the United States is going to go in relation to trade policy. It will have a major effect on this bilateral relationship.

First of all, our Constitution gives the power for regulation of international commerce to Congress and not to the Executive Branch. This means that the Executive Branch can negotiate, but fundamentally Congress sets the policy. Many times when the United States speaks with four or five voices, as we often have, it is because of the Constitution and the way we are organized. In brief, the State Department, the Commerce Department and the Treasury, are all involved; then you also have the Special Trade Representative, created by Congress for the purpose of negotiating and co-ordinating the cabinet level offices in matters concerning international trade, and it is a cabinet level position itself.

[Traduction]

l'Association. Vous vous souviendrez sans doute qu'il a récemment comparu devant ce Comité en compagnie de M. Roy Bennett, président de Ford Canada.

Je voudrais simplement ajouter que cette réunion se déroule aujourd'hui à huis clos mais qu'une copie des délibérations sera publiée.

Le comité se réunira à nouveau jeudi matin à 9:30 pour entendre la déposition de M. John Shepherd, directeur exécutif du Conseil des sciences du Canada.

Le sénateur Connolly a gentiment accepté de commencer la période des questions à la suite de la déclaration préliminaire de M. Eberle.

M. Eberle, je vous en prie vous avez la parole.

M. William Eberle, président et administrateur principal de la Motor Vehicle Manufacturers Association des États-Unis: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis très heureux d'être parmi vous, j'espère apprendre de vous autant que vous pourrez le faire de moi. Je pense que ce dialogue entre le secteur privé et nos gouvernements respectifs est extrêmement important.

J'ai cru qu'il pourrait être utile de vous faire un exposé général et passer ensuite aux affaires importantes qui seront certainement soulevées par vos questions.

Dans les discussions portant sur les questions économiques entre le Canada et les États-Unis, je ne crois pas qu'il soit possible d'envisager une question hors contexte. Il convient plutôt de les envisager dans l'ensemble, ensemble qui présente deux aspects principaux dont je voudrais vous entretenir. Le premier a trait au fait que les relations économiques bilatérales entre nos deux pays sont les plus étroites qu'il y ait au monde. Il est inutile que je vous dise que nos échanges commerciaux annuels se montent à \$44 milliards de dollars et que 70 pour cent de ces échanges sont exonérés de tout droit de douane. Il y a, bien entendu, les investissements des États-Unis au Canada qui se montent à \$36 milliards et ceux du Canada aux États-Unis qui sont de l'ordre de \$5 milliards de dollars. Aucun des deux pays ne fait partie d'un bloc préférentiel et les deux pays sont les principaux importateurs et exportateurs de produit de base. Il faut également dire que nos deux pays manifestent un intérêt particulier à l'agriculture.

Dans cette perspective, je voudrais vous brosser la toile de fond de la politique suivie par les États-Unis en ce qui concerne les échanges. Il est extrêmement important d'en comprendre la teneur dans nos discussions portant sur l'avenir des échanges commerciaux. Cette politique aura certainement une incidence importante sur nos relations bilatérales.

En tout premier lieu, notre Constitution habilite seul le Congrès à réglementer le commerce international et non pas l'exécutif. Cela signifie que l'exécutif peut entamer des négociations mais tous comptes faits c'est au Congrès qu'incombe l'élaboration des politiques. Très souvent lorsque les États-Unis émettent des avis différents, comme cela a souvent été le cas, il faut en attribuer la raison à notre Constitution et à notre organisation. En bref, le Département d'État, le Commerce Department et le Trésor sont des entités qui toutes sont impliquées dans la prise de décisions; de plus nous avons également un bureau spécial des échanges nommé par le Congrès dont la seule tâche est de négocier et de coordonner

[Text]

The 1975 Trade Act was an important step in the United States, following thirteen years after a prior Congress acted under its authority in delegating and instructing what they wanted done by the Executive Branch in trade policy. There were basically two objectives in that Trade Act. One was to give the administration, the Executive Branch, the authority to negotiate, to enter into negotiations, not only in the MTN in Geneva, but in other areas. The second objective was to reinforce the consensus in the United States towards a liberal trade policy by providing better tools for the day-to-day management of trade policy, in responding to the complaints of domestic interests concerning alleged injurious imports or unfair trade practices.

Having said that, let me talk quickly about what that means and then get into some of the results of the 1975 Trade Act. The first thing it meant was that Congress would have to approve many things in a different way. Any trade agreements affecting non tariff measures that were entered into by the administration, either in multilateral trade negotiations or in other forums, had to be brought back to Congress for approval. For the first time, instead of having, for example, as you will recall, the American selling price (ASP), agreement negotiated by the U.S., the European Community and Japan, which the U.S. Congress never got around to considering and ratifying, thus killing the agreement, a new procedure was set up so that now, when trade agreements are entered into and delivered back to Congress, Congress must vote within 90 working days. I think this procedure makes for very sound practice under our Constitution.

There were two areas where there were some rather major changes made by the 1975 Trade Act. The first was in the provision for court review of the countervailing and anti-dumping decisions and for specific time constraints within which the Treasury must act on such cases, whereas previously Treasury could just put something in the drawer and sit on it. Now Treasury must act and there is court review following that. This was absolutely essential in order to provide some kind of common base throughout the United States for the business community and the labour people to feel that they had their day in court. Previously, decisions were often not made.

Another change, which is important, is the amendment of the adjustment assistance and safeguard provisions. Here we have allowed the labor people, for the first time, to really get something out of adjustment assistance. They do not now have to prove that increased imports are the sole cause of their unemployment; it need only have contributed importantly to their unemployment for them to be eligible for adjustment assistance. This change was made to build support within the labor group for the Trade Act. No one likes to lose a job, but if you are going to lose your job, will the government help you

[Traduction]

les organismes relevant du Cabinet pour ce qui a trait aux question relatives aux échanges internationaux, ce bureau faisant lui-même partie du cabinet.

Le Trade Act de 1975 constitue une mesure importante pour les États-Unis qui a vu le jour treize ans après qu'un Congrès antérieur ait donné mandat visant à déterminer les prérogatives de l'exécutif en matière d'échanges commerciaux. Le Trade Act comporte deux objectifs principaux. Le premier vise à accorder à l'Administration, à l'exécutif, le pouvoir de négocier, d'entamer des négociations non seulement à Genève mais ailleurs. Le deuxième objectif vise à renforcer le consensus aux États-Unis favorable à une politique de libre-échange en adoptant des méthodes qui seront plus utiles à la gestion quotidienne des échanges et en donnant suite aux doléances en matière d'intérêts nationaux relatifs à certaines importations peu équitables ou à certaines pratiques commerciales injustes.

Ceci dit, permettez-moi de vous expliquer brièvement tout ce que cela veut dire et ensuite d'examiner avec vous certains résultats issus du Trade Act de 1975. En premier lieu, cela veut dire que le Congrès doit maintenant approuver beaucoup de choses de diverses façons. Tout accord portant sur des mesures non tarifaires passées par l'administration, soit dans le cadre de négociations commerciales multilatérales ou autres, doit être approuvé par le Congrès. Pour la première fois au lieu de recourir, comme vous vous en souviendrez à l'American selling price (ASP) qui fut négocié par les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon (le Congrès n'étant au demeurant jamais parvenu à le prendre en considération ni à le ratifier et de ce fait le rendant nul) une nouvelle procédure fut établie selon laquelle les accords commerciaux passés à l'heure actuelle doivent être portés à l'attention du Congrès dans les 90 jours pour que ce dernier statue à leur sujet. Je crois que cette procédure est tout à fait justifiée dans le cadre de notre constitution.

Le Trade Act de 1975 a apporté des modifications importantes dans deux domaines. En premier lieu, une disposition prévoit l'examen par un tribunal des décisions compensatoires et des décisions anti-dumping et précise les contraintes de temps dans lesquelles le Trésor doit se prononcer alors qu'avant il pouvait fort bien ne pas s'en occuper. Aujourd'hui le trésor doit agir, et ses décisions sont ensuite revues par un tribunal. Cela s'imposait absolument pour qu'il existe à travers les États-Unis une base commune quelconque afin que le monde des affaires et les syndicats aient le sentiment qu'un jour leur était réservé en cour. Auparavant, les décisions n'étaient souvent pas prises.

Une autre modification importante concerne les dispositions d'aide de rajustement et de garantie. Dans ce domaine, nous avons, pour la première fois, permis aux syndicats de vraiment profiter de l'aide de rajustement. Ils n'ont plus maintenant à prouver que la seule cause du chômage dont ils sont victimes est l'augmentation des importations; il suffit que ce facteur ait largement contribué à leur situation de chômage pour qu'ils soient admissibles à recevoir de l'aide de rajustement. Cette modification a été apportée pour promouvoir le soutien de la Loi au sein de la force ouvrière. Personne n'aime perdre son

[Text]

find another? It is still not a well-accepted concept in the United States but, at least, it is being applied for the first time.

The second part was that if import relief is given to an industry suffering from fair but disruptive competition, the relief is provided under specific conditions which require, for example, that it be phased out within at least five years, so that it cannot just go on indefinitely.

Those were the basic changes that were made in the law. Well, what has happened? You asked me to comment on this: Is the United States becoming more protectionist as a result of: (a) the Trade Act and, (b) the action that has been taken since its passage? I would like to suggest to you that the answer is no, the U.S. is not becoming more protectionist now and my guess is that it will not, but that does not mean that we do not have some problems.

Now, why do I say that? First of all, interestingly enough, we are dealing with the same Congress philosophically today as we were when the Trade Act was passed. Out of 100 senators, only 9 voted against the trade bill and only 33 out of 435 members voted against it in the House. There was overwhelming support for the trade bill.

Secondly, what happened, of course, was the recession and accompanying unemployment. What we are really talking about around the world today is jobs, and training for those people on the job, and growth in the number of new jobs. Whether it is Canada, the United States, Guatemala, or anywhere in the world, this is the fundamental issue, because it is the critical factor affecting the political will of countries to sustain a liberal trade system and most fundamentally for those governments to stay in power.

It is interesting that since the Act was passed we have had 120 complaints filed up to the end of 1976. That included import relief under Section 201 of the Act; the unfair and unreasonable trade practices illegal under Sections 301 and 337; and all dumping and countervailing complaints. Of these, the first 46 complaints that were filed all go back to prior to the Act, with 30 as far back as 1964. However, because they had been filed and nothing had happened, everyone refiled their complaints since now, a decision had to be made by a fixed deadline. There were also, a great number of complaints triggered by grievances predating the Act but which were not filed until the Act was passed.

Senator Connolly (Ottawa West): Could I interrupt you for just a moment?

[Traduction]

emploi, mais si cela doit vous arriver, le gouvernement vous aidera-t-il à en trouver un autre? Cette idée n'est pas encore bien acceptée aux États-Unis, mais elle est du moins en train d'être mise à l'épreuve pour la première fois.

Le second volet c'est que si une aide à l'importation est accordée à une industrie aux prises avec une concurrence juste mais dommageable, cette aide est accordée à des conditions particulières exigeant par exemple qu'elle soit progressivement diminuée dans un délai maximal de cinq ans pour empêcher qu'elle ne soit accordée indéfiniment.

Voilà les modifications essentielles qui ont été apportées à la Loi. Eh! bien qu'est-ce qui est arrivé? Vous m'avez demandé des observations sur la question suivante: «Les États-Unis adoptent-ils une attitude plus protectionniste par suite des facteurs que voici: (a) la Loi sur le commerce et (b) les mesures prises depuis son adoption? J'aimerais vous indiquer que la réponse à cette question est négative, c'est-à-dire que les États-Unis ne deviennent pas à l'heure actuelle plus protectionnistes, et je suis porté à croire qu'ils ne le deviendront pas, mais cela ne signifie pas que nous n'avons pas quelques problèmes.

Pourquoi ai-je affirmé cela? Tout d'abord, et cela est assez intéressant, parce que nous avons affaire aujourd'hui au même Congrès, idéologiquement, qu'au moment de l'adoption de la Loi sur le commerce. Sur 100 sénateurs, seulement neuf ont voté contre le projet de Loi sur le commerce, et seulement 33 des 435 membres représentants de la Chambre s'y sont opposés. En d'autres mots, la très grande majorité a appuyé le projet de Loi sur le commerce.

En second lieu, parce que nous avons évidemment dû affronter la récession et le chômage qui en résulte. Dans le monde entier, il n'est question vraiment aujourd'hui que d'emplois et de formation à donner aux personnes qui en ont un, et d'augmentation du nombre de nouveaux emplois. Qu'il s'agisse du Canada, des États-Unis, du Guatemala ou de n'importe quel autre pays dans le monde, c'est là le problème fondamental, car c'est là un facteur de toute première importance qui touche à la volonté politique des pays de maintenir un système de libre échange et qui, encore plus fondamentalement, se rattache au maintien de ces gouvernements au pouvoir.

Il est intéressant de noter que depuis l'adoption de la Loi, 120 plaintes nous sont parvenues jusqu'à la fin de 1976, en incluant les plaintes visant l'importation en vertu de l'article 201 de la Loi. Les pratiques commerciales illégales injustes et déraisonnables mentionnées aux articles 301 et 337, et toutes les plaintes concernant le dumping et les tarifs douaniers de compensation. Quarante-six des plaintes reçues remontent à une date antérieure à la Loi, dont 30 qui ont été déposées il y a aussi longtemps que 1964. Mais parce qu'elles avaient été déposées et qu'aucune suite n'avait été donnée, toutes les plaintes ont dû être reformulées, car, en vertu de la nouvelle loi, une décision devait être prise dans un délai fixé. Un très grand nombre de plaintes s'inspiraient également de griefs datant d'avant la Loi, mais elles n'avaient pas été déposées avant l'adoption de celle-ci.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourrais-je vous interrompre juste un moment?

[Text]

Mr. Eberle: Sure; any time.

Senator Connolly (Ottawa West): When you say the complaints were filed, I take it they were filed with the appropriate officials in the departments concerned with complaints for import relief, dumping and such things?

Mr. Eberle: That is right.

Senator Connolly (Ottawa West): And you say they had been sitting there for a long time, which is, perhaps, an experience which we in this country share with your country. However, the Trade Act in effect imposed upon those officials within the concerned elements of the bureaucracy a time element within which they had to frame their decisions?

Mr. Eberle: Right.

Senator Connolly (Ottawa West): Good; thank you.

Mr. Eberle: If you then look at what has happened, you can take all of these similar complaints from 1946 to the end of 1974, a total of 764 complaints, and there has been action taken which granted relief of some kind in 11.5 per cent of all those cases. If you take all of the cases which have been acted upon under the new Act between 1975 and 1976, only 9.2 per cent of the cases have been acted upon with some import restrictive relief. And these decisions have affected only four-tenths of one per cent of the total trade of the United States.

Therefore the evidence supports my theme that there has been no real change. To sustain this consensus in the United States, our policy has been one of increased openness. In other words, all trade policy must be discussed in the open by means of public hearings. So if there is a complaint, it is publicly aired. So while among the 435 congressmen and the 100 senators who will all talk about the individual issues, perhaps only five, or even fifty will really favor protectionism but create a real chorus. When the chips are down there still may be a total consensus in the national interest not to adopt protective measures. I believe that we must think in these terms every Congressman and senator from a district in which a trade problem exists must be able to speak and to be heard. However, that does not necessarily mean that there has been any change in policy.

Senator Connolly (Ottawa West): Mr. Eberle, are you familiar with our establishment of agencies, such as the Tariff Board?

Mr. Eberle: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): When you make reference to a public forum for a public hearing at which representatives and senators, members of Congress, can appear and express their concerns for their areas, are you making reference to hearings before a public body of that type, similar to the Tariff Board in Canada; or is your reference to an opportunity to appear before an official of the administration and argue a

[Traduction]

M. Eberle: Bien sûr, n'importe quand.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Quand vous affirmez que les plaintes ont été déposées, je suppose qu'elles ont été reçues par les fonctionnaires compétents des ministères s'occupant de plaintes formulées au sujet de la restriction de l'importation, du dumping et autres matières semblables?

M. Eberle: C'est exact.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Et vous affirmez que ces plaintes attendaient une réponse depuis très longtemps, situation que notre pays a peut-être en commun avec le vôtre. Cependant, la Loi sur le commerce imposait aux fonctionnaires s'occupant de ces questions une limite de temps pour prendre leurs décisions, n'est-ce pas?

M. Eberle: C'est juste.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est bien, je vous remercie.

M. Eberle: Si vous considérez maintenant la suite des événements vous pouvez prendre toutes les plaintes de ce genre entre 1946 et la fin de 1974, c'est-à-dire un total de 764 plaintes, et constater que dans 11.5 p. 100 de tous ces cas, des mesures ont été prises pour accorder une aide quelconque. Si vous considérez tous les cas auxquels on a donné suite aux termes de la nouvelle loi en 1975 et 1976, seulement 9.2 p. 100 des cas ont fait l'objet d'une aide restreignant l'importation. Et ces décisions n'ont touché que 4/10 de 1 p. 100 du commerce total des États-Unis.

Par conséquent, les témoignages appuient ma thèse, selon laquelle il n'y a eu aucun changement véritable. Pour maintenir ce consensus aux États-Unis, notre politique en a été une de souplesse accrue. Autrement dit, toutes les politiques dans le domaine commercial doivent être discutées publiquement, dans le cadre d'audiences publiques. De sorte que s'il y a une plainte, elle est connue du public. Ainsi, alors que sur les 435 membres du Congrès et les 100 sénateurs qui discuteront de diverses questions, peut-être seulement cinq, ou cinquante, favoriseront vraiment le protectionnisme, mais ils seront vraiment tenaces. Tout bien pesé, il y a peut-être encore unanimité pour ne pas adopter une politique protectionniste, dans l'intérêt national. Je crois que nous devons penser en ce sens-là; chaque membre du Congrès et chaque sénateur représentant un district où existe un problème commercial doit avoir la possibilité de s'exprimer et d'être entendu. Toutefois, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il y a eu un changement de politique.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Monsieur Eberle, connaissez-vous bien le type d'organisme que nous avons, comme par exemple la Commission du tarif?

M. Eberle: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Lorsque vous parlez d'une autorité, pour des audiences publiques, devant laquelle représentants, sénateurs et membres du Congrès pourraient comparaître et exprimer leur opinion sur les régions qu'ils représentent, parlez-vous d'audiences devant un organisme public de ce genre-là, semblable par exemple à la Commission du tarif du Canada, ou si vous parlez d'une possibilité de

[Text]

case? Not the Administration, but the administration in the sense of the public service, an official of one of the departments?

The Chairman: Or a congressional committee?

Senator Connolly (Ottawa West): Well, congressional committee, in my opinion, is a little outside the scope of the reference made by the witness. However, that may come into it, Mr. Chairman.

Mr. Eberle: No, I am speaking about, basically, three separate kinds of public hearings. First of all, there would be the congressional hearings on trade policy in advance of a trade agreement or on agreements negotiated by the Executive Branch, or in review of a presidential decision on an International Trade Commission recommendation. Then there are the individual members of Congress, who can ask Treasury to take action and make inquiries of the International Trade Commission to take action, whether it be through studies, or by investigating a complaint. We say this in the automobile dumping case, when a congressman filed a complaint with Treasury. The third area would be the executive branch and independent bodies. The Special Trade Representative's Office in the Executive Office of the President must hold public hearings around the country on trade policy issues. Then there is the International Trade Commission, which can carry on independent studies, as it did on the Canada U.S. Automobile Agreement, or investigate individual complaints which are filed, such as in the dumping or countervailing area, where it has the prime responsibility to determine whether a domestic industry is being or is likely to be injured by such practices.

So we have this range of public hearings, which is reinforced because one issue may come up in several bodies at the same moment and, therefore, what I call the rhetoric comes into play and it may seem as though a policy is being formed when, in fact, there is only a small group talking at a particular moment.

Senator Connolly (Ottawa West): If there were a complaint with respect to dumping, for example, what would be the forum in which that complaint would be aired?

Mr. Eberle: First of all, the complaint would be filed with Treasury, who would determine whether in fact the price, appropriately adjusted, was below the price of that commodity on the domestic market. If it is decided that there was in fact unfair pricing, the matter is referred to the International Trade Commission to determine whether any injury has been incurred by the domestic industry.

Senator Connolly (Ottawa West): And people have an opportunity to express their views before the International Trade Commission?

Mr. Eberle: That is correct?

[Traduction]

rencontrer un fonctionnaire administratif pour discuter de la question? Non pas l'administration avec un grand «A», mais l'administration dans le sens de Fonction publique; un fonctionnaire d'un ministère?

Le président: Ou un comité du Congrès?

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Eh bien, je ne crois pas que le témoin ait voulu parler d'un comité du Congrès. Toutefois, il pourrait en être question, Monsieur le président.

M. Eberle: Non, je parle essentiellement de trois types différents d'audiences publiques. Premièrement, il y aurait les audiences du Congrès en matière de politique commerciale, qui précéderaient la conclusion d'une entente commerciale, ou qui traiteraient des ententes négociées par la Direction de l'administration, ou reverraient une décision présidentielle concernant une recommandation d'une Commission du commerce international. Il y a ensuite les membres du Congrès, qui peuvent demander au Trésor d'agir ou demander à la Commission du commerce international de prendre des mesures, que ce soit dans le cadre d'études, ou en considérant une plainte. Cela s'est produit dans le cas du dumping automobile, lorsqu'un membre du Congrès a soumis une plainte au Trésor. Le troisième domaine serait la Direction de l'administration et les organismes indépendants. Le bureau du représentant spécial du commerce, du bureau administratif du président, doit tenir des audiences publiques dans tout le pays sur les questions de politique commerciale. Enfin, la Commission du commerce international peut ensuite mener des études indépendantes, comme elle l'a fait au sujet du pacte de l'automobile entre les États-Unis et le Canada, pour traiter des plaintes individuelles qui sont déposées, comme dans le cas du dumping ou des domaines semblables, lorsque sa responsabilité première consiste à déterminer si une industrie nationale est menacée ou est susceptible de l'être, par les mesures en question.

Nous avons donc cet éventail d'audiences publiques, qui est même renforcé, parce qu'une question peut être étudiée par plusieurs organismes au même moment et, par conséquent, ce que j'appelle la rhétorique entre en jeu, et il peut sembler qu'une politique est élaborée, alors qu'en fait il n'y a qu'un petit groupe qui en parle à un moment donné.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Si on veut par exemple déposer une plainte concernant le dumping, à quelle autorité faudra-t-il s'adresser?

M. Eberle: Tout d'abord, la plainte serait déposée devant le Trésor, qui déterminerait si les prix, ajustés de façon appropriée étaient vraiment inférieurs au prix de ces produits de base sur le marché national. S'il est jugé que le prix était en fait injuste, la question est rapportée à la Commission du commerce international qui doit déterminer si l'industrie nationale a subi des conséquences néfastes.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Et la population a la possibilité de s'exprimer devant la Commission du commerce international?

M. Eberle: C'est exact.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): The International Trade Commission, therefore, is the forum where any argument on the matter takes place.

Mr. Eberle: That is correct. Incidentally, the International Trade Commission, as is the case with the Office of the Special Trade Representative, was created by Congress. Congress looks at those forums as though they were extensions of Congress, notwithstanding that they are appointed by the President of the United States.

Those two perspectives—first of all, the intense relationship and, secondly, how policy is formed in the United States—are the background against which I should like to make a few more comments, following which I will respond to move specific questions.

In the case of Canada-U.S. concerns over economic matters—and I am speaking now from an American perspective—both of us are concerned about jobs, and both of us are concerned about the trade practices of the other. Canadians are concerned about U.S. investment in Canada and the fact that the decisions are made outside of Canada; they are concerned about the agricultural surpluses around the world and in the United States in relation to products which we export to Canada; they are concerned about the countervailing subsidy laws of the United States, about the Auto Pact, particularly as it relates to auto parts, feeling that there is more benefit on our side than yours, and the extraterritorial effect of U.S. laws on Canada, such as our anti-trust laws, our tax laws, and other laws that may have an impact on Canadians.

We in the United States are, first and foremost, are worried and concerned—and I put it in those terms—about the attitude towards investment in Canada, and this is brought about, first of all, by your FIRA, wage and price controls, by the rate of inflation. It is a concern that is hard to put one's finger on, but the question which pervades most board rooms in the United States is whether this is the kind of country in which to place investment. There is concern as to whether or not long term profits are going to be there; there is concern as to the future of the private enterprise system in Canada. Rightly or wrongly, that concern exists. Last year saw an actual return of capital. I do not know whether that is because Canada invested more or whether we disinvested, but it is a change, and you do hear these concerns expressed in the United States.

We are particularly concerned with the rate of inflation in Canada. Also, there is the concern in the area of agriculture over commodity surpluses, concern over advertising in Canadian publications, and so forth. We are faced with a minor problem in the textile industry which, hopefully, will be resolved. There is concern about the direction of the province of Quebec and, of course, we have to settle our offshore fishing rights.

Those are the kinds of problems which exist today, as we view the situation. From a multilateral point of view, there are other concerns. We have a common interest in the multilateral trade negotiations—a common interest because both Canada and the United States believe in negotiating a broader trade

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): La Commission du commerce international est donc l'organisme devant lequel toutes les questions de cette nature sont déposées.

M. Eberle: C'est exact. En fait, la Commission du commerce international, tout comme le bureau du représentant spécial du commerce, a été créée par le Congrès. Le Congrès considère ces organismes comme des prolongements du Congrès, même s'ils sont créés par le président des États-Unis.

Ces deux perspectives—premièrement, les liens étroits et, deuxièmement, l'élaboration des politiques aux États-Unis—sont les deux éléments sur lesquels j'aimerais faire quelques commentaires supplémentaires, à la suite de quoi je répondrai à des questions plus précises.

Permettez-moi de vous présenter le point de vue américain. Le Canada et les États-Unis se préoccupent, en matière économique, des emplois et des pratiques commerciales d'un pays et de l'autre. Les Canadiens se préoccupent des investissements américains au Canada et du fait que les décisions soient prises à l'extérieur du pays; ils s'inquiètent des excédents agricoles dans le monde et aux États-Unis par rapport aux produits que nous exportons au Canada; ils se préoccupent des lois compensatrices de subsides des États-Unis, du Pacte de l'auto, en ce qu'il s'applique particulièrement aux pièces de rechange, estimant que nous en retirons plus d'avantages qu'eux, et de l'effet extraterritorial des lois américaines au Canada, comme nos lois contre les monopoles, nos lois fiscales, et d'autres lois qui peuvent avoir une influence au Canada.

Nous, aux États-Unis, sommes principalement et premièrement inquiets, et je le dis en ces termes, de l'attitude canadienne envers l'investissement et ceci est dû, tout d'abord à votre AEIE, au contrôle des prix et salaires, et au taux d'inflation. Il est difficile de cerner cette inquiétude mais la question qui se pose dans la plupart des conseils d'administration des États-Unis est de savoir si le Canada constitue le genre de pays où il est avantageux d'investir. On se demande s'il y aura ou non des profits à long terme, si l'avenir de l'entreprise privée au Canada est assuré. Qu'elle soit justifiée ou non, cette inquiétude existe. Au cours de l'an dernier, il y a eu une remise de capital. Je ne sais pas si c'est parce que le Canada a plus investi ou que nous avons moins investi, mais il y a eu un changement et des inquiétudes ont été suscitées aux États-Unis à propos de toutes ces questions.

Nous nous préoccupons particulièrement de votre taux d'inflation. On se préoccupe également de l'agriculture en raison des excédents de produits de base, de la publicité dans les publications canadiennes et ainsi de suite. Nous avons un problème mineur dans l'industrie du textile, qui, nous l'espérons, sera résolu. On s'inquiète également de l'orientation du Québec et, il nous faut évidemment régler la question des droits de pêche au large des côtes.

Voilà le genre de problèmes qui existent actuellement, d'après nous. Il existe d'autres préoccupations de point de vue multilatéral. Nous avons un intérêt commun dans les négociations commerciales multilatérales, intérêt commun parce que les États-Unis et le Canada croient en la négociation d'un

[Text]

package; we both believe in liberalizing trade to a larger extent. Certainly, there are differences in detail but, on balance, we are heading down the same road.

As far as the timing of these negotiations is concerned, again we are both concerned and worried about whether to move a little faster to keep the protectionist sentiment from getting ahead of us, or whether we might have to give too much away as a result of starting up too fast.

Having said that, let me talk to you about some potential actions to improve economic relations. First and foremost, what will contribute most positively to the intense bilateral relationship between Canada and the United States is to have a strong, stable economy on both sides of the border. Ignoring everything else, that alone would do more than we could ask for. If both economies continue to grow, continue to create jobs, I, frankly, would be optimistic about the future of Canada and of the United States vis-a-vis the rest of the world. And I am optimistic. We have the resources; we have the manpower pool. It really depends upon our getting the job done in these two countries. This is first on the list and it, again, must be done internally.

I am hopeful that we can have increased multilateral activity, and I am not talking only of multilateral trade negotiations. I think we need to have more policy cooperation, and I am not talking now about coordination of our policy. We are going to have our disagreements, and we do not always want to have the same policy. It will not always be to the benefit of both countries to be in the same cycle. However, we ought to know what our respective positions are going to be in such organizations as the OECD, the UN, and on such subjects as the north/south debate. In these forums the group of 77 (less developed countries) are out to achieve political power to the end of getting a better break on the distribution of economic wealth. Most countries focus on this. They want a greater share of world trade, a greater share of the world's assets. But that focus is secondary. They view it as coming as a result of achieving control of the system internationally. We in the industrialized world certainly want them in, but they have to understand that you do not destroy the very thing that is able to create the wealth (investment) in order to obtain it.

So, cooperation in terms of policy is of primary importance. I think we should, as we have in the OECD in the past, renew the trade pledge not to adopt protectionist policies and see that other countries stand up and be counted. We are going to go through another year or two years of difficult times around the world, and that trade pledge would be important. The FAO, the food area, and so forth, are all areas where we simply have to work closer together in providing leadership to the world.

Senator Connolly (Ottawa West): Are you thinking particularly of the attitude of the developed countries towards the underdeveloped when you speak as you do?

[Traduction]

accord-cadre commercial plus complet et en une plus grande libéralisation du commerce. Il y a, certainement, des divergences quant aux détails, mais en général nous nous dirigeons dans le même sens.

En ce qui concerne le calendrier de ces négociations, les deux pays se demandent s'il ne vaudrait pas mieux procéder un peu plus rapidement pour empêcher le protectionnisme de nous devancer ou si nous risquons de laisser tomber trop de choses si nous procédons trop rapidement.

J'aimerais maintenant vous faire part de quelques mesures qui pourraient améliorer les relations économiques. En tout premier lieu, une économie solide et stable des deux côtés de la frontière contribuera considérablement à des relations bilatérales intenses entre le Canada et les États-Unis. Cette seule mesure pourrait nous assurer des résultats qui dépasseraient tout ce que nous pouvons espérer. Si les deux économies continuent de s'accroître, de créer des emplois, je serais franchement optimiste quant à l'avenir du Canada et des États-Unis par rapport au reste du monde. En fait je le suis. Nous possédons les ressources et la main-d'œuvre. Effectivement il faut que nos deux pays se mettent à la tâche. C'est là la première mesure sur la liste et elle doit être appliquée dans chaque pays.

J'espère que nous pourrions augmenter nos activités multilatérales et je ne parle pas uniquement des négociations commerciales. À mon avis, nous devons intensifier notre collaboration, sur le plan des politiques, et je tiens à vous signaler qu'il ne s'agit pas ici de coordination des politiques. Nous aurons des désaccords et nous ne désirons pas toujours avoir la même politique. Les deux pays ne retireront pas toujours des avantages de cette action concertée; toutefois, nous devrions connaître nos positions respectives dans des organisations comme l'OCDE, les Nations Unies, et sur des sujets comme le débat nord-sud. Le groupe des 77 (pays moins développés) cherche à acquérir au sein de ces organismes un pouvoir politique qui leur permette d'obtenir une meilleure répartition de la richesse économique. La plupart des pays cherchent à atteindre ce but. Ils veulent une plus grande part du commerce mondial et des biens du monde. Ce but est secondaire. À leur avis, il sera le résultat de l'obtention du contrôle du système au niveau international. Nous du monde industrialisé, voulons certainement qu'ils en fassent partie, mais ils doivent comprendre qu'il ne faut pas détruire l'élément principal qui crée les investissements rémunérateurs afin de l'obtenir.

Ainsi, la collaboration en termes de politique est de première importance. Je crois que nous devrions, comme nous l'avons fait pour l'OCDE par le passé, renouveler notre engagement commercial de ne pas adopter de politiques protectionnistes, et amener les autres pays à se prononcer à cet égard. Une ou deux autres années difficiles s'annoncent dans le monde et cet engagement commercial est important. La OAA, le secteur de l'alimentation et ainsi de suite sont tous des secteurs où nous devons travailler en plus étroite collaboration pour indiquer la voie au monde.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pensez-vous particulièrement à l'attitude des pays industrialisés envers les pays en

[Text]

Mr. Eberle: Partly, yes, but I am also thinking about the United States and Canada in terms of their respective positions. It does not do us any good to walk into meetings where we really do not know what the other side is going to be talking about. We can reinforce each other. In many instances, Canada has better relations with certain countries than does the United States. That does not mean that we always have to follow each other's line; far be it. However, in international negotiations there are going to be compromises, and if we know where we are going to go, where each country is going to go, we will have a much better chance of getting there. Taking as an example the area of food reserves, there is a real possibility of having international food reserves. However, I think it is necessary for the United States, Canada and Australia to at least understand where each one wants to go first, and then try to work it out in conjunction with the developing countries.

Senator Connolly (Ottawa West): Do you think that Canada and the United States, in a situation like that, would have enough clout to be able to impress an international meeting to anything like the extent the United States representatives could?

Mr. Eberle: Let me try to go back to some of my personal experiences. There was the Ray Report where your representative was a very fine and upstanding gentleman named Plumptre. I think that he and I were able to work together, and through discussing these things ahead of time we were able to come out with policy recommendations which were much closer to what in fact has happened than would have been the case if we had not worked together. And I might add that we did not always agree.

In the trade pledge back in the spring of 1974—and this was in Paris, under OECD—there was great concern by England and Italy, and even Australia. Canada had some concerns too, but we worked out the problem, but the fact was that there were four or five countries, including the United States and Canada, and the United States alone could not have done it.

I think you underestimate the importance of Canada in these international forums. There is the problem being excluded. And sometimes when you are excluded you feel that you are just not going to co-operate at the next meeting. I do not have a good answer to that, but I happen to feel that Canada is an important party because of its strong external trade and economic interests in the world.

I think the Multilateral Trade Negotiations is another area where prompt action is required because many of the day-to-day problems that you are worrying about and that we are worrying about have their long-term solution there.

The United States Trade Act provides the authority for the United States to negotiate, which runs out at the end of 1979;

[Traduction]

voie de développement, lorsque vous vous exprimez en ces termes?

M. Eberle: Oui, en partie, mais je pense également aux positions respectives des États-Unis et du Canada. Il ne nous sert à rien de participer à des rencontres, lorsque nous ignorons totalement de quoi l'autre partie veut discuter. Nous pourrions nous aider mutuellement. Dans de nombreux domaines, le Canada entretient avec certains pays des relations plus harmonieuses qu'avec les États-Unis. Ce qui ne veut pas dire que le Canada et les États-Unis doivent absolument appliquer des politiques parallèles; loin de là. Toutefois, lors des négociations internationales, tous les participants devront faire des compromis et si chaque pays sait ce qu'il veut, nous aurons de biens meilleures chances d'atteindre notre but. Prenons comme exemple le domaine des réserves alimentaires. Il est réellement possible de constituer des réserves alimentaires internationales. Toutefois, je pense qu'il est nécessaire que les États-Unis, le Canada et l'Australie comprennent d'abord leurs aspirations propres et qu'ils essaient ensuite de les réaliser de concert avec les pays en voie de développement.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Croyez-vous que, dans une telle éventualité, le Canada serait assez puissant pour impressionner les participants, à un congrès international, autant que les représentants des États-Unis le pourraient?

M. Eberle: Permettez-moi de me reporter à certaines expériences que j'ai eues dans le passé. Prenons par exemple le rapport Ray: votre représentant était un homme charmant et intègre nommé Plumptre. Nous avons eu l'occasion de travailler ensemble et en discutant à l'avance de ce sujet nous avons pu recommander des politiques qui étaient beaucoup plus semblables à celles qui ont été adoptées qu'elles ne l'auraient été si nous avions travaillé individuellement. Et je peux vous dire que nous n'étions pas toujours d'accord.

Lors de la négociation de l'accord commercial au printemps de 1974—à Paris, sous les auspices de l'OCDE—l'Angleterre, l'Italie et même l'Australie étaient très inquiètes. Le Canada l'était également, mais nous avons trouvé une solution au problème. En fait, quatre ou cinq pays, dont les États-Unis et le Canada, travaillaient ensemble, mais les États-Unis n'auraient pas résolu le problème à eux seuls.

Je crois que vous sous-estimez l'importance du Canada dans ces congrès internationaux. Le seul problème est la possibilité d'en être exclu. Parfois, lorsque cela nous arrive, vous êtes porté à jurer que vous ne participerez pas au congrès suivant. Je ne peux pas prouver ce que j'avance, mais je crois que le Canada a une importance réelle, étant donné les intérêts économiques et commerciaux considérables qu'il possède dans d'autres pays.

Je crois que les négociations commerciales multilatérales constituent un autre domaine où il est nécessaire d'agir promptement, parce que c'est là que réside la solution à long terme d'un grand nombre des problèmes économiques qui vous causent des soucis quotidiens et qui nous inquiètent également.

La Loi des États-Unis sur le commerce confère à ce pays le pouvoir de négocier jusqu'à la fin de 1979, mais si vous tenez

[Text]

and if you put in the back of your mind that trade agreements which are brought back to Congress must lie on the table for 90 days and then 90 days thereafter the vote takes place, a trade agreement that comes back on, say, March 1, 1979 will not reach that final vote until October or November. This means to me that the real negotiations must be over by January, 1979 if they are going to come back and receive congressional approval. This does not leave that much time for real negotiations, assuming that we start in the fall of 1977 and finish in January, 1979. This becomes important because, for example, we have common interests in such things as subsidy codes, standards codes and liberalizing agricultural trade. You have a particular interest in our countervailing law and in our DISC law. In both of those cases the United States Trade Act provides that the United States can give them up or make changes in them, and that authority is specifically set out in the law itself.

There is the potential, I think, for some changes in the non-tariff barrier area and obviously in the whole area of sectoral trade such as automotive trade, where other markets can be opened up. And clearly in the tariff area we have a common interest where both of us would like to see lower tariffs removed, while the European Community and Japan are more anxious to put a floor at somewhere around 5 per cent. It is a situation where there will have to be compromise, but the fact remains that the United States may not get another trade law for some time—as you know, they come about every 13 years; secondly, the authority is there for the United States to move; and, thirdly, these are the kinds of problems we are concerned about. In other words, what is a subsidy? Should we not have an injury test when the United States countervailing law does not have an injury test? We are prepared to give that up for the proper kind of concessions.

We have a chance to accomplish another major reduction of tariffs which would affect our bilateral trade. So I think we have the opportunity for leadership in Canada and the United States in the world arena, particularly in Geneva, if these trade negotiations are to move forward.

I have to say that there are areas of disagreements. In agriculture we have some disagreements. Although everybody is dragging their feet right now and nobody is sure where they want to go, in my opinion, now is the time to start going, because if you start to look at the time and if economies do pick up and you start negotiations in September, then the real trading will come in 1978, and that is the time that economies will be going at a little better rate, and then it will be possible to get approval in 1979. These negotiations address the very problems, such as the Michelin problem and the safeguard problem and import relations, which we had previously between the two countries. These are all potential negotiating items with international solutions that we can both live with.

[Traduction]

compte de ce que les accords commerciaux qui sont déposés devant le Congrès doivent y être déposés 90 jours avant le vote et y rester 90 jours après, tout accord commercial qui parvient au Congrès, disons, le 1 mars 1979, n'atteindra le stade du vote définitif qu'en octobre ou en novembre. Selon moi, cela signifie que les négociations doivent être terminées en janvier 1979, pour qu'un accord soit ratifié par le Congrès. Cela ne nous laisse pas beaucoup de temps pour négocier, puisque lesdites négociations commenceront à l'automne de 1977 et se termineront en janvier 1979. Cela devient donc une question importante, parce que nous avons des intérêts communs sur les plans des codes relatifs aux subsides et aux normes et sur le plan de la libéralisation du commerce agricole. Notre loi compensatoire et les lois visant le «DISC» sont tout en votre intérêt. La loi des États-Unis sur le commerce prévoit que l'État peut abroger ces deux lois ou les modifier et ce pouvoir est clairement stipulé dans la Loi elle-même.

Je crois que certaines modifications sont possibles dans le domaine des obstacles non tarifaires ainsi, bien sûr, que dans le domaine du commerce sectoriel, comme le commerce de l'automobile, ou de nouveaux marchés peuvent être créés. De plus, il va sans dire que sur le plan des tarifs, nous avons un intérêt commun, en ce sens que nous aimerions tous deux voir disparaître les bas tarifs, tandis que la Communauté européenne et le Japon sont plus désireux d'établir une limite minimale d'environ 5 p. 100. Il s'agit d'une situation où il faudra établir des compromis mais il n'en demeure pas moins que les États-Unis peuvent ne pas adopter une autre loi commerciale pendant un certain temps—comme vous le savez, elles sont promulguées environ tous les 13 ans; deuxièmement les États-Unis ont le droit d'agir et, troisièmement il s'agit du genre de problèmes qui nous préoccupent. En d'autres termes, qu'est-ce qu'une subvention? Ne devons-nous pas avoir de moyens d'évaluer le préjudice économique quand les mesures de compensation des États-Unis ne les prévoient pas? Nous sommes prêts à y renoncer pour des concessions convenables.

Nous avons la possibilité de réaliser une autre réduction importante des tarifs qui aura des répercussions sur notre commerce bilatéral. Je pense donc que nous avons l'occasion de donner l'exemple au Canada et aux États-Unis dans l'arène mondiale, en particulier à Genève, si ces négociations commerciales doivent progresser.

Je dois préciser qu'il existe des domaines de désaccord. Il en existe quelques-uns dans l'agriculture. Bien que tout le monde soit en ce moment en train de traîner les pieds et que personne ne sache où il veut aller, à mon avis c'est maintenant le moment d'entrer en action parce que si l'on considère les délais et si l'économie reprend et que l'on commence à négocier en septembre les véritables opérations commerciales seront réalisées en 1978, à ce moment l'économie se trouvera être dans une meilleure position et il sera alors possible d'obtenir l'approbation en 1979. Ces négociations abordent les véritables problèmes, tels que le problème Michelin, ainsi que les problèmes de garantie et les relations en matière d'importation que nous avons antérieurement entre les deux pays. Toutes ces questions peuvent être négociées et faire l'objet de solutions internationales auxquelles nous pouvons adhérer.

[Text]

The other area I would like to talk about is improved bilateral relations, and here I would like to suggest that I think our bilateral relations are neither bad nor excellent; they are somewhere in between. It is interesting to me to note that here we have the most intense trading relationship in the world, and that intense relationship has no mechanism for talking about and solving the problems and finding out what the facts are about the problems approaching on the horizon.

It is an interesting problem. We used to have the so-called ministerial committee, but today everything is considered on an *ad hoc* basis, after the fact. I used to sit down with the European Community and Japan, when I was Special Trade Representative, and we would talk out anywhere from nine months to 12 months in advance most of the problems we could anticipate, and that is about 95 per cent of them. You know where those problems are going to be; you know where the surpluses are going to be in agriculture; you know when a court decision is going to come down; and you know when an international trade decision is coming down, and so forth. So you can think in advance about how those problems can be managed.

I do not want to imply that I am suggesting a new ministerial group because I do not think that is the answer. I am not even sure I want to suggest to you, as our trade bill does, that we create a free trade area between the United States and Canada because that raises all kinds of red flags between the countries—but I think I would like to suggest to you that we do need some forum for economic discussions that can determine facts ahead of time, such as we have with the International Joint Commission on the Great Lakes and water pollution so that any time that knotty problems come up they can be discussed in the light of the facts.

But I have to suggest, I think, that times have changed. If you look at what the European Community has done both with internal trade among the Nine and as between the Nine and the old EFTA group, (Austria, Switzerland, Norway etc.) and see that that trade has grown four to six times faster than their external trade, and the fact that the United States and Canada have more free trade today than those two free trade areas, that with the proper cooperation and moving towards what I consider to be more opening of this market over the next 15 to 20 years, it will force us to look ahead and try to solve the approaching problems rather than looking back and trying to solve the problems that have already occurred.

Now that is a very touchy thing and one that is not going to be easy to accomplish. But I have to suggest that somewhere and somehow the political will should be created to establish a body—and it does not matter whether it is termed a commission or something else—that can identify these problems and find out where industry can come in—and this just cannot be a government talk session. I think we simply have to do more talking and allow not just the government but our labour and

[Traduction]

Un autre domaine dont je voudrais parler est l'amélioration des relations bilatérales. À mon avis elles ne sont ni mauvaises ni excellentes et se situent entre les deux. Il est intéressant pour moi de noter que nous avons dans ce domaine les relations commerciales les plus intenses au monde et que les relations intenses ne permettent pas de discuter, de résoudre les problèmes et de découvrir quels sont les problèmes réels qui se dessinent à l'horizon.

Il s'agit d'un problème intéressant. Nous avions les comités ministériels mais, aujourd'hui, tout est considéré de façon fragmentaire et après coup. J'ai siégé avec la Communauté européenne et le Japon, alors que j'étais représentant spécial au commerce, et nous discutons de 9 à 12 mois à l'avance de la plupart des problèmes que nous pouvions prévoir, c'est-à-dire environ 95 p. 100 d'entre eux. Vous savez quels vont être ces problèmes, quels vont être les surplus dans l'agriculture, quand une décision du tribunal va être prononcée, quand une décision internationale en matière de commerce va être prononcée, etc. Vous pouvez donc songer à l'avance à la façon de solutionner ces problèmes.

Je ne veux pas donner à entendre que je propose la création d'un nouveau groupe ministériel parce que je ne crois pas que ce soit là la réponse. Je ne suis même pas certain de vouloir vous proposer, comme le fait notre bill sur le commerce, de créer une zone de libre-échange entre les États-Unis et le Canada car cela soulève toutes sortes de difficultés entre les pays. Toutefois, j'aimerais vous dire que nous avons besoin d'un forum pour discuter des questions économiques qui peuvent par avance déterminer les faits, un forum tel que celui que nous avons avec la Commission mixte internationale des Grands Lacs et de la pollution de l'eau, afin que chaque fois que des problèmes épineux surgissent on puisse en discuter à la lumière des faits.

Je crois toutefois que les temps ont changé. Si vous examinez ce qu'a réalisé la Communauté européenne, à la fois en ce qui concerne le commerce interne entre les Neuf, ainsi qu'entre les Neuf et l'ancien groupe de l'AELE (Autriche, Suisse, Norvège, etc.), et que vous constatiez que le commerce s'est développé de 4 à 6 fois plus rapidement que leur commerce extérieur, ainsi que le fait que les États-Unis et le Canada ont de nos jours un commerce de libre-échange plus important que celui de ces deux zones de libre-échange, qu'avec la coopération convenable et en nous engageant vers ce que je considère être une plus grande ouverture de ce marché au cours des 15 à 20 prochaines années, nous serons forcés de regarder en avant et d'essayer de résoudre les problèmes qui se présentent, plutôt que de regarder en arrière et d'essayer de résoudre les problèmes qui se sont déjà présentés.

Bien entendu cette question est extrêmement épineuse et il ne sera pas facile d'y trouver une solution. Toutefois, quelque part et d'une manière quelconque, on doit créer la volonté politique d'établir un organisme—il est sans importance qu'on le désigne par le nom de commission ou quelque chose d'autre—qui soit en mesure d'identifier ces problèmes et de déterminer quand l'industrie pourra commencer à participer—et tout ceci ne peut pas simplement constituer une série de

[Text]

business people to talk about what can be done. Where is the cutting edge to create more jobs? Where is the cutting edge to get the kind of development we need? As I have indicated, we have two great countries here, and I view the future optimistically.

I know I would be remiss if I did not take a couple of minutes to talk about the Auto Pact, because if I didn't I assume I would get a few questions about it. Frankly, I think the Auto Pact has been good for both Canada and the United States. It resolved a very knotty problem at the time, which could have brought about a separation of our two markets. I think both sides have shared in the substantial growth of the market.

However, in saying that, I must admit that at the present time both sides, and various groups within Canada and the United States, would like to see certain changes made in that agreement. However, I doubt, considering the employment situation and the political pressures today, that this is the time to open up that agreement. Having said that, let me add that I think that the agreement should, at an appropriate time, be enlarged in a number of ways.

First of all, I think there ought to be some mechanism for talking about this agreement among the parties; in other words, government to government and including the industry. Somehow we must be able to communicate. I think that by communicating there will be less worry about what is really happening. It should not be just companies to one government and companies to the other government; there should be a communication mechanism established that includes all parties.

I also believe that at an appropriate moment the Auto Pact should be broadened to include after market parts, trucks and buses, and probably used vehicles. These changes should be phased in over some period of time. You must have a transition period.

I also think we should, at the same time, make some modifications of the Canadian value added requirements. The car and truck categories could be combined at the manufacturer's option, and instead of having to determine the value added every year, the requirement should be for a running average so that adjustments could be made.

If you have good communication and you start to broaden agreement, and if everything is written into the agreement with no additional letters, so that it is all in one place, you will eliminate suspicion and get decisions that will promote growth.

I do not believe that you can think of the Auto Pact by itself. It is part of our two countries' extensive trade. It is not

[Traduction]

discussions au niveau gouvernemental. Je pense que nous devons simplement en discuter davantage; mais non seulement le gouvernement, mais aussi les dirigeants syndicaux et les hommes d'affaires devraient indiquer les mesures qu'on pourrait prendre. Quel est le moyen le plus efficace pour créer davantage d'emplois? Quel est le moyen le plus efficace pour obtenir le genre d'expansion économique dont nous avons besoin? Comme je l'ai indiqué, il s'agit ici de deux grands pays, et j'envisage l'avenir avec optimisme.

Je sais que je serais négligent, si je ne consacrais pas quelques minutes au sujet du Pacte de l'automobile parce que, si je ne le faisais pas, je suppose qu'on me poserait quelques questions à ce sujet. Franchement, je pense que le Pacte de l'automobile a été avantageux à la fois pour le Canada et pour les États-Unis. Il a résolu alors un problème très épineux, qui aurait pu entraîner la séparation de nos deux marchés. Je pense que les deux parties ont bénéficié d'une expansion importante du marché.

Je dois admettre toutefois qu'actuellement les deux parties, et divers groupes au Canada et aux États-Unis, aimeraient voir apporter certaines modifications à cet accord. Mais compte tenu du chômage et des pressions politiques exercées actuellement, je doute que ce soit le moment de réviser cet accord. Ceci dit, j'ajoute qu'à mon avis, il faudrait, le moment venu, élargir certaines clauses de l'accord.

Tout d'abord, je pense qu'on devrait mettre en place certains mécanismes pour que les parties intéressées discutent cet accord, autrement dit, de gouvernement à gouvernement, et l'industrie y comprise. Nous devons trouver le moyen de communiquer. Je pense qu'en en discutant directement, on se préoccuperait moins de ce qui se passe effectivement. Il ne devrait pas s'agir simplement de sociétés qui s'adressent à un gouvernement et de sociétés qui s'adressent à l'autre gouvernement; on devrait établir un mécanisme de communication qui engloberait toutes les parties intéressées.

Je pense également qu'au moment opportun, on devrait élargir le Pacte de l'automobile afin d'y inclure les pièces sur le marché d'après vente, les camions et les autobus et, probablement, les véhicules d'occasion. Ces modifications seraient apportées graduellement, au cours d'une période donnée. Il faudrait une période de transition.

Je pense également que nous devrions apporter, en même temps, certaines modifications aux conditions qu'imposent les Canadiens en matière de valeur ajoutée. On pourrait combiner les catégories de voitures et de camions au choix du fabricant, et au lieu d'être obligés d'établir la valeur ajoutée, chaque année, la condition devrait être une moyenne continue permettant de faire des rajustements.

Si l'on peut échanger des idées et qu'on commence à élargir l'accord, et si toutes les conditions sont stipulées dans l'accord, sans qu'il y ait de document supplémentaire, afin que tout soit stipulé dans le même accord, on écartera la méfiance et on pourra prendre des décisions qui favoriseront la croissance économique.

Je ne crois pas que nous puissions penser uniquement au Pacte de l'automobile. Il fait partie des échanges commerciaux

[Text]

just something that happened by itself; it has developed along with everything else. And you cannot look at just one sector of it; you must look at it in its totality.

Let me conclude by saying again that I think our trade and economic relations are neither bad nor excellent. In many ways our muddling along on an *ad hoc* basis has been very good. At the same time, there is a good opportunity here for improvement in the sense of getting ahead of the problems instead of being behind the problems, and of trying to find the best way to create the kind of development that the resources and manpower we have in our two countries can best provide.

I will finish by saying that we ought to have the best possible relationship; we ought to have the kind of a relationship that will create jobs, recognizing that we will have problems, but that there is a way to handle those problems, rather than saying, "Yes, we have our problems," and then going and doing something else.

Gentlemen, I will try to take any specific questions. I have talked for much too long already.

The Chairman: Mr. Eberle, I do not want to impinge on Senator Connolly's opportunity to thank you, but I would like to say how pleased I personally am that you took this opportunity to give such a general and thoughtful overview rather than dealing only with the specifics of the Auto Pact. It was most helpful and enlightening for us. However, I am sure that during the questions more specific questions on the Auto Pact will undoubtedly arise.

Senator Connolly (Ottawa West): Mr. Chairman, I just want to reiterate what you have just said. All of us are most indebted to Mr. Eberle for coming here, because with his background of experience, not only in dealing with trade matters and with his knowledge of trade matters between Canada and the United States, but his whole outlook on the international community and the trade relations that obtain there, we have gained a fine perspective this afternoon. We are most grateful to you for coming and giving it to us.

For my own part, I am very taken with the proposal that there should be a forum established by Canada and the United States, a bilateral forum, in which there would be an opportunity for both countries, in consultation with government, management and labour, to anticipate the problems that can arise in connection with our trading relationships. It has so often been said that we are your best customers and you are our best customers. But that can be maintained only, I think, if we are careful enough to preserve the atmosphere and climate in which these relationships take place.

I would be very optimistic about this, because I think we are the same kind of people, we occupy the larger part of this continent, we have great resources, and we have people who I

[Traduction]

étendus, entre nos deux pays. Il n'a pas été négocié isolément, il est l'aboutissement de tous les autres facteurs. Et on ne doit pas en considérer qu'un aspect, on doit le considérer dans son ensemble.

Je tiens à conclure en répétant, qu'à mon avis, nos relations commerciales et économiques ne sont ni mauvaises ni excellentes. A de nombreux égards, nos longs efforts déployés dans des conditions spéciales ont donné de bons résultats. En même temps, il y a là, une bonne possibilité d'amélioration, en ce sens qu'on peut anticiper les problèmes au lieu d'attendre qu'ils se posent et essayer de trouver le meilleur moyen de créer le genre de développement que les ressources et la main-d'œuvre dont nous disposons dans nos deux pays peuvent le mieux nous assurer.

Je terminerai en disant que nous devrions avoir la meilleure relation possible, nous devrions avoir le genre de relation qui créera des emplois, et qu'en reconnaissant que nous nous heurterons à des difficultés, mais qu'il y a un moyen de s'attaquer à ces difficultés, au lieu de dire, «Oui, nous avons des difficultés», et ensuite de ne prendre aucune mesure à leur sujet.

Messieurs, j'essaierai de répondre à toute question précise. J'ai déjà parlé trop longtemps.

Le président: Monsieur Eberle, je ne veux pas enlever au sénateur Connolly la possibilité de vous remercier, mais je voudrais vous dire comment je suis personnellement heureux que vous ayez profité de cette occasion pour nous donner une telle vue d'ensemble générale et réfléchie, au lieu de parler seulement des points particuliers du Pacte de l'automobile. Votre exposé a été très utile et très instructif pour nous. Toutefois, je suis certain qu'au cours de la période de questions, on vous posera des questions plus précises sur le Pacte de l'automobile.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Monsieur le président, je tiens à répéter ce que vous venez de dire. Nous savons tous gré à M. Eberle d'être venu ici, parce qu'avec l'expérience qu'il possède, non seulement dans l'étude des questions commerciales mais dans les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et sur la communauté internationale dans son ensemble et sur les relations commerciales entre les divers pays, il nous a permis cet après-midi de voir la situation sous son vrai jour. Nous vous sommes très reconnaissants d'être venu nous faire cet exposé.

Pour ma part, je suis très en faveur de l'établissement, entre le Canada et les États-Unis, d'un cadre de discussions bilatérales, qui permettrait aux deux pays, le gouvernement en collaboration avec le patronat et les syndicats, d'anticiper les problèmes qui peuvent se poser au sujet de nos relations commerciales. On a souvent dit que nous sommes vos meilleurs clients et que vous êtes nos meilleurs clients. Mais, à mon avis, on ne s'aurait maintenir cette situation que si nous veillons à conserver l'atmosphère et le climat dans lequel ces relations jouent.

Je suis très optimiste sur ce point, car je pense que nous nous ressemblons, nous occupons la plus grande partie de ce continent, nous disposons de grandes ressources et nous avons des

[Text]

think know how to work, and it is work that produces the wherewithal that results in trade. I think establishing a forum of that kind might be a lot better than simply a ministerial meeting, or a deputy ministerial meeting, or an official meeting. Perhaps we could debate that ourselves, Mr. Chairman, when the time comes to make a report.

Mr. Eberle, I had anticipated that you were going to speak more about the Auto Pact because of the position you occupy as the President and Chief Executive Officer of the Motor Vehicle Manufacturing Association of the United States. Perhaps I should say that at the time the Auto Pact was entered into I was a member of the government, and I could not think of anything I could support more than this kind of treaty between our two countries. I remember saying to Simon Reisman, who I suppose, was the man in charge of most of the negotiations at the time, that now that he was finished that one he should go out and get some more, get a new one, work at it, because it is the kind of thing, in my opinion, which would work out very well. It has worked out very well, I think, in some respects.

Perhaps if I gave you some statistics with which to bore you, it might be a little helpful to my own frame of mind as to how to approach the questions. However, the Statistics Canada daily bulletin of March 23 of this year shows that the balance of trade in cars in 1974 for Canada was a plus of \$908 million; it fell to \$675 million in 1975; and it went to \$1,100,000,000 in 1976. Now, from this country's point of view, that is a pretty positive kind of result. We have increased our export sales through the terms of the Auto Pact for cars.

However, when it comes to parts, the story is so vastly different that it is a cause for some concern. In 1974 we had a deficit balance on the export of parts of nearly \$2 billion; it was \$1,939,000,000. In 1975 it was nearly \$2.5 billion and in 1976 it was over \$2.5 billion. The overall result, just in trade of automotive products, showed a deficit of \$1,002,000,000 in 1974; a deficit of \$1,000,900,000 in 1975; and a deficit of \$1 billion in 1976. Therefore, with respect to parts we are not doing very well.

In my opinion, by and large in this country we assemble and manufacture the small cars for our own market, the U.S. market and, presumably, for certain markets abroad. I wonder, first of all, whether you could discuss for a moment the meaning of "parts" when it is said that we experienced last year a deficit in the trade in parts of \$1 billion? In other words, we are buying \$1 billion more in parts from the United States than we manufacture, presumably, in this country, or which could be a obtained in this country. What are these "parts"?

Mr. Eberle: You have opened up a very broad subject; allow me to endeavour to segment it. Of course, the parts in the numbers that you are using consist of both the parts under the agreement and the after-market parts, which are not under the agreement. So we are dealing with two types. However, we are dealing with a broad range, all the way from what you and I would look at as a part, such as a gasket or oil filter to a

[Traduction]

affaires à des gens qui savent comment travailler et comment produire de quoi vendre. Je pense que la création d'une tribune comme celle-là serait infiniment préférable à de simples rencontres interministérielles, à des rencontres entre des sous-ministres ou entre des fonctionnaires. Nous pourrions peut-être aborder cette question, monsieur le président, au moment de la rédaction du rapport.

Monsieur Eberle, j'ai pensé que vous parleriez davantage du pacte canado-américain sur l'industrie automobile étant donné vos fonctions de président et de chef exécutif de l'Association américaine des fabricants de véhicules à moteur. Je devrais peut-être dire qu'au moment de l'adoption du pacte de l'automobile, je faisais partie du gouvernement et rien ne me semblait plus important que ce genre de traité entre nos deux pays. Je me souviens avoir dit à Simon Reisman, qui était, je crois, responsable des négociations à cette époque, qu'après en avoir terminé avec ce traité, il devrait en aborder d'autres et y travailler, car selon moi, les institutions de ce genre sont très bénéfiques. Ce traité a donné satisfaction sur certains points.

Je pourrais peut-être vous donner quelques statistiques que vous trouveriez fastidieuses, mais qui m'aideraient à répondre aux questions. Le bulletin de Statistique Canada du 23 mars de cette année indique que la balance canadienne du commerce des voitures en 1974 présente un chiffre positif de \$908 millions. Le chiffre est tombé à \$675 millions en 1975 et il est passé à \$1,100,000,000 en 1976. Du point de vue canadien, c'est un résultat très positif. Nous avons augmenté nos ventes à l'exportation grâce au pacte de l'automobile.

Cependant, en ce qui concerne les pièces, les choses sont totalement différentes et la situation est assez inquiétante. En 1974, du point de vue de l'exportation des pièces, la balance commerciale présentait un déficit atteignant presque \$2 milliards; c'était exactement \$1,939,000,000. En 1975, le déficit a été de \$2.5 milliards et en 1976, il a dépassé \$2.5 milliards. Le résultat d'ensemble pour le commerce des voitures et des pièces a montré un déficit de \$1,002,000,000 en 1974, de \$1,000,900,000 en 1975 et d'un milliard de dollars en 1976. Donc, en ce qui concerne les pièces, la situation est mauvaise.

On peut dire que le Canada monte et fabrique les petites voitures pour son propre marché, pour le marché américain et, sans doute, pour certains marchés étrangers. Avant tout, il y aurait peut-être lieu de discuter un moment du sens du mot «pièces» lorsqu'on sait que nous avons enregistré l'année dernière un déficit d'un milliard dans le commerce des pièces. Autrement dit, nous achetons aux États-Unis pour un milliard de dollars de pièces en plus de celles que nous fabriquons et, qui pourraient sans doute être fabriquées au Canada. Quelles sont ces «pièces»?

M. Eberle: Nous abordons un sujet très vaste; permettez-moi de le diviser. Naturellement, les pièces considérées dans les chiffres que vous citez consistent à la fois des pièces prévues dans l'accord et des pièces de l'après-vente, qui ne figurent pas à l'accord. Nous avons donc affaire à deux types différents de pièces. Cependant, il s'agit d'une gamme de pièces très complète, de toutes les pièces dont vous et moi pourrions avoir

[Text]

transmission. I believe that the figures to which our two governments agree each year are, probably, the best test of where we stand. Canada still sustained a deficit in 1976, but it had decreased substantially from the deficit of 1975.

The way in which I have always tried to look at this is to ask what is the share of cars sold in North America, or in Canada and the U.S.? What is the share of employment between the two countries related to this industry? What is the share of, let us say parts? Then, how does that relate to the total trade? It cannot be separated; there is no way, in fact, that if something happened in the parts business, something is happening somewhere else. It is difficult to come down and say precisely what happened and what is the reason for all of this. However, I think on balance two things can be said: First of all, if you look at total employment, employment in Canada relative to the total number of cars sold is higher percentage-wise relative to the United States and would be normal for just selling the cars in Canada for the Canadian market.

Senator Connolly (Ottawa West): In other words, without the pact? It is higher now because of the pact?

Mr. Eberle: Right; I must assume that it was the pact, yes.

The Chairman: And when you make reference to "employment," are you speaking of employment in both assembly and parts?

Mr. Eberle: Yes.

The Chairman: The total industry?

Mr. Eberle: The total industry.

Senator Connolly (Ottawa West): I do not suppose that there really is, when reference is made to "parts", a distinction between parts as such and components of automobiles?

Mr. Eberle: That is right.

Senator Connolly (Ottawa West): Automobiles have as components various parts.

Mr. Eberle: That is right.

Senator Connolly (Ottawa West): So we are talking about almost any component or parts of a car when referring to parts?

Mr. Eberle: That is my definition.

The Chairman: Senator Connolly, to confirm the statement of the witness, if my recollection is not faulty, although the evidence was heard a good many months ago from officials of our Department of Industry, Trade and Commerce on this point of employment, it was if you take the total North American market and we have a tenth of it, break it up into 11 parts, that we have more than one-eleventh of the total employment.

Mr. Eberle: That is right.

[Traduction]

besoin, comme un joint de culasse, un filtre à huile ou une transmission. Je pense que les chiffres admis chaque année par nos deux gouvernements sont sans doute le meilleur reflet de la situation. Le Canada a encore enregistré un déficit en 1976 mais il était en diminution sensible par rapport à celui de 1975.

J'ai toujours essayé d'envisager ce problème en me demandant quelle était la proportion de voitures vendues en Amérique du nord ou au Canada et aux États-Unis, quelle était la situation de l'emploi dans cette industrie dans chacun des deux pays et ce que représentait les pièces dans cette industrie. Que représentaient les pièces par rapport à l'ensemble des activités commerciales de cette industrie? Les pièces ne peuvent pas être séparées de l'ensemble; si quelque chose se produit dans le domaine des pièces quelque chose se produit également ailleurs. Il est difficile de dire précisément ce qui s'est passé et pourquoi cela s'est passé. Cependant je pense qu'en définitive, on peut dire deux choses: en premier lieu, si l'on considère le coût total de la main-d'œuvre, le coût de la main-d'œuvre canadienne par rapport au nombre des voitures vendues est plus important que celui de la main-d'œuvre américaine et il serait normal que les voitures fabriquées au Canada soient réservées au marché canadien.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Autrement dit, en faisant abstraction du pacte? Le coût de la main-d'œuvre n'est-il pas plus élevé actuellement à cause du pacte?

M. Eberle: C'est exact; je pense que c'est à cause du pacte.

Le président: Et lorsque vous parlez «d'emploi», voulez-vous parler de l'emploi tant en ce qui concerne le montage que les pièces?

M. Eberle: Oui.

Le président: Toute l'industrie?

M. Eberle: Toute l'industrie.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je ne suppose pas qu'il y ait réellement, lorsqu'on veut parler des «pièces», une distinction entre les pièces en tant que telles et les éléments des automobiles?

M. Eberle: C'est exact.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les automobiles ont comme éléments diverses pièces.

M. Eberle: C'est exact.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Nous parlons donc de presque tout élément ou pièces d'une voiture lorsque nous employons le mot «pièces»?

M. Eberle: C'est bien ma définition.

Le président: Sénateur Connolly, pour entériner la déclaration du témoin sur cette question de l'emploi, si ma mémoire est bonne, même si le témoignage a été entendu il y a déjà quelques mois et qu'il venait de représentants de notre ministère de l'Industrie et du Commerce, c'est que si l'on prend tout le marché nord-américain, et nous avons un dixième de ce marché, et si on le divise en onze parties, notre part de la main-d'œuvre totale se trouve à dépasser un onzième.

M. Eberle: C'est exact.

[Text]

The Chairman: In the industry, including the manufacture of cars and parts.

Mr. Eberle: That is my understanding.

The Chairman: Which is better than it was before the Auto Pact.

Mr. Eberle: That is right.

The Chairman: Those figures were put before the committee seven or eight months ago.

Senator Connolly (Ottawa West): I want to be proven right in my initial assessment of the pact. Mr. Eberle, we had here and, unfortunately, I was not here for this evidence, testimony from parts manufacturers in Canada. I believe the effect of that evidence was that originally, back to 1964, approximately 92 per cent of the parts that went into Canadian-made cars were in fact manufactured in Canada. In more recent years, I believe to 1974, in a ten-year period, now 95 per cent of the parts that go into new cars manufactured in Canada are imported from the United States. I do not have the dollar value of these imports, but certainly I believe that in the initial stage it was felt that not only would Canada be able to manufacture certain lines of cars exclusively, but the parts that went into those cars, the components, generally speaking, would be of Canadian origin and, therefore, would not only constitute a substantial industry in Canada but, of course, would provide very substantial employment.

Now, I wonder why this happened. Is it because the Canadian parts manufacturers have not been able to compete? Is it because there is a loophole in the agreement which allows either independent parts manufacturers or the bigger U.S. auto producers to establish subsidiaries and affiliates for the manufacture of parts that can outrun or outcompete the industry in Canada? That is a very long question, but I wonder if you could help us on that point.

Mr. Eberle: I am not sure that I can help you, but let me give you two impressions. First of all, the only specific breakdown is in Patrick Lavelle's letter of March 24 to the committee.

The Chairman: That letter was circulated to all member of the committee.

Mr. Eberle: That letter gives a breakdown. The numbers are a little different from those which you gave, but the situation you described is essentially correct. I do not know precisely what happened. I do know that in the early days the pattern was set, based upon trying to develop the Canadian value added on the one hand while, on the other, eliminating jobs in the United States. I think some patterns were established at that time. Having said that, it is my impression that, notwithstanding that there has been shift in the proportion of Canadian manufactured parts going into Canadian-made cars, there has been very substantial growth in the Canada parts business.

[Traduction]

Le président: Dans l'industrie, y compris la fabrication des véhicules et des pièces.

M. Eberle: C'est ce que je comprends.

Le président: Ce qui est beaucoup mieux que ce qui se passait avant l'accord canado-américain de l'automobile.

M. Eberle: C'est exact.

Le président: Ces chiffres ont été présentés au comité il y a 7 ou 8 mois.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je veux qu'on me dise si j'ai raison en ce qui concerne ma première évaluation de l'accord. Monsieur Eberle, nous avons ici et, malheureusement, je n'étais pas ici à ce moment-là, le témoignage de fabricants de pièces au Canada. Je crois que le contenu de ce témoignage était qu'à l'origine, c'est-à-dire en 1964, environ 92 p. 100 des pièces qui servaient à la construction de voitures fabriquées au Canada étaient bel et bien usinées au Canada. Plus récemment, jusqu'en 1974, je crois, au cours d'une décennie, 95 p. 100 des pièces qui servent pour les nouvelles voitures fabriquées au Canada sont importées des États-Unis. Je ne connais pas le chiffre d'affaires relativement à ces importations, mais je crois qu'au tout début on estimait que non seulement le Canada pourrait fabriquer certains modèles de voitures, mais également que les pièces qui servaient à leur fabrication, les éléments, en général, seraient d'origine canadienne. C'est ainsi que naîtrait une industrie non seulement importante pour le Canada mais, également, génératrice d'emplois.

Maintenant, je me demande quelle en est la cause. Est-ce parce que les fabricants canadiens de pièces n'ont pas pu soutenir la concurrence? Est-ce parce que il y a une échappatoire dans l'accord qui permet soit aux fabricants indépendants de pièces soit aux producteurs d'automobiles américains plus importants d'ouvrir des filiales et des succursales pour la fabrication des pièces, lesquelles peuvent distancer l'industrie au Canada? C'est une question très longue, mais je me demande si vous pourriez éclairer notre lanterne.

M. Eberle: je ne suis pas certain que je puisse vous aider, mais permettez-moi de vous livrer deux impressions. Tout d'abord, la seule ventilation précise est donnée dans la lettre du 24 mars de Patrick Lavelle adressée au Comité.

Le président: Cette lettre a été remise à tous les membres du comité.

M. Eberle: Cette lettre donne une ventilation. Les chiffres sont un peu différents de ceux que vous nous avez remis, mais la situation que vous décrivez est exacte dans l'ensemble. Je ne sais pas précisément ce qui s'est passé. Ce que je sais c'est qu'au tout début un plan a été fixé; on voulait essayer d'exploiter la valeur canadienne ajoutée d'une part sans toutefois, d'autre part, supprimer des emplois aux États-Unis. Je pense que certains plans avaient alors été établis. Ceci dit, je crois que, même s'il y a eu un changement relativement à la proportion de pièces fabriquées au Canada utilisées dans les voitures fabriquées au Canada, il y a tout de même eu une croissance très importante de l'industrie des pièces au Canada.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): You are speaking now of original parts?

Mr. Eberle: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): And what you are saying is that as a result of the increase in the market in both Canada and the United States, and elsewhere, the parts business has grown?

Mr. Eberle: Yes, and the independent parts manufacturer's share of the total parts business is greater than their share of the Canadian market. They would like to have a greater share of the Canadian market while still retaining their share of the U.S. market. The fact is that the total market has grown and they have shared in that total growth.

Senator Connolly (Ottawa West): Where do you think the decision might be made? Is it the Canadian manufacturer, whether it is Ford, Chrysler or GM, which decides whether the parts supply will come from a Canadian source or from an American source, or perhaps a third country source? Can you tell us where that decision is made? Is it in fact made in the United States by the parent company?

Mr. Eberle: I think you will find that they are combination decisions. There is no question that some of the decisions are made in Canada.

Senator Connolly (Ottawa West): I am not endeavouring to criticize the management of Canadian or American companies; I am simply trying to get the facts.

Mr. Eberle: Speaking from experience, having run a multinational company—and from my knowledge of other multinational companies, they operate in a similar way—the local people do make decision and strong recommendations as to where a product should be made, but one then has to look at the total picture before coming to a final decision. So, it is a combination of inputs which go into the decision making process.

As an example, American Standard, which manufactures a whole range of plumbing and heating products, made a decision based on a cost comparison to produce steel bathtubs in Canada. We went as far approaching both governments in an attempt to get the tariff back into the United States lowered in order to do so. Notwithstanding that we wanted to manufacture those steel tubs in Canada, the result was that we were not able to do so to the extent that we wished because of the tariff and freight restrictions placed on exports to some of the more distant points of the United States. Our Canadian company wanted to do this. It was logical for us to do it. However, when we got the figures for the total market, we found we simply could not make that decision overall. One might arrive at the decision that a product should be manufactured in a certain place, and it would seem to make sense to adopt that decision, but when it is reviewed in the context of its impact overall, it is subject to change. In fact, in such circumstances the Canadian management, having arrived at a given decision, might reverse its position in light of the total picture. Yet, that reversal probably takes place in the United States, in conjunc-

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Vous parlez maintenant des pièces d'origine?

M. Eberle: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Et vous dites que par suite de la croissance du marché tant au Canada qu'aux États-Unis, et ailleurs, l'industrie des pièces a connu un certain essor?

M. Eberle: Oui, et l'apport des fabricants de pièces indépendants au total des pièces fabriquées est plus important que leur apport au marché canadien. Ils aimeraient avoir une part plus importante du marché canadien tout en conservant leur part du marché américain. Le fait est que le marché s'est accru et qu'ils y sont pour quelque chose.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Où croyez-vous que la décision a pu être prise? Est-ce le fabricant canadien, qu'il s'agisse de Ford, Chrysler ou GM, qui décide si l'approvisionnement en pièces proviendra d'une source canadienne ou d'une source américaine ou peut-être d'une troisième source? Pouvez-vous nous dire où cette décision est prise? Est-elle prise en réalité aux États-Unis par la société-mère?

M. Eberle: Je crois que vous vous rendrez bien compte qu'il s'agit de décisions conjuguées. Il n'y a pas de doute que certaines décisions sont prises au Canada.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je ne veux pas critiquer la façon dont sont administrées les sociétés canadiennes ou américaines; je tente simplement de connaître les faits.

M. Eberle: En me fondant sur mon expérience personnelle, car j'ai moi-même dirigé une société multinationale, et sur la connaissance que j'ai d'autres sociétés multinationales, qui fonctionnent de la même façon, je puis dire que les administrateurs de filiales prennent des décisions et formulent des recommandations fermes quant à l'endroit où devrait être fabriqué un produit donné; mais il faut étudier le tableau d'ensemble avant de prendre une décision définitive. Donc, le processus de prise de décision comprend tout un ensemble d'apports.

Par exemple, la société American Standard, qui fabrique toute une gamme d'articles utilisés dans le domaine de la plomberie et du chauffage, a décidé, après avoir comparé les coûts, de fabriquer des baignoires d'acier au Canada. Pour y arriver, nous avons même effectué des démarches auprès des gouvernements pour tenter d'obtenir que le tarif en vigueur aux États-Unis soit abaissé. Même si nous étions désireux de fabriquer ces baignoires d'acier au Canada, nous ne pouvions tout simplement pas le faire, étant donné le tarif, et les restrictions relatives au transport, auxquels étaient assujetties les exportations vers certains des endroits les plus éloignés des États-Unis. Notre filiale canadienne voulait le faire. Il était logique pour nous de le faire. Toutefois, quand nous avons pris connaissance des données concernant l'ensemble du marché, nous avons constaté que nous ne pourrions tout simplement pas prendre une telle décision. Il peut arriver qu'on décide qu'un produit devrait être fabriqué à un certain endroit, et que cette décision semble logique, mais qu'après avoir étudié de nouveau la question en ayant en main toutes les données, on change d'idée. En réalité, dans de telles circonstances, nos gestionnai-

[Text]

tion with the Canadian management, after looking at the total picture.

However, that is not a good answer because it relates to the type of management that one gets in various types of companies. As an example, when I was with Boise Cascade I ran a company that imported and sold Japanese bearings, and we did so as a friend of this company. In dealing with the motor companies, I found that we were able to make the decision to sell those products to the Canadian companies first before selling them in Detroit. I cannot provide you the explanation, but that is what happened. We got better penetration in Canada first and were able to make those decisions.

Senator Connolly (Ottawa West): Perhaps you were able to establish the market and the value of the product in one place, and then carry the success over to other markets.

Mr. Eberle: I know that the decision gets made in two different places based upon two different sets of facts.

Senator Connolly (Ottawa West): I think it is a reasonable statement to make that a very substantial element of the parts that go into a Canadian-made car are imported from the United States now, as contrasted with the situation in the early days of the Auto Pact, and before. Why would a Canadian manufacturer choose the American-made part rather than the Canadian-made part? Would it be because it was more competitive in terms of price; and, if so, why?

Mr. Eberle: I think you have to start with the assumption that the two criteria leading to most of these decisions are, first of all, the price and quality and, secondly, whether the part in question could be manufactured in sufficient quantities to supply a common entity on both sides of the border.

Senator Connolly (Ottawa West): Would a facility in Canada not be large enough to look after that requirement?

Mr. Eberle: I do not know. Obviously, that factor has a bearing on the decision. Once you go with a particular part, that is the part you want to put in on both sides of the border.

Senator Connolly (Ottawa West): Would productivity in Canada be lower than that which obtains in the parts manufacturing business in the U.S.?

Mr. Eberle: I do not know. I have seen some recent studies on productivity versus the absolute wage. Productivity in Canada, as you undoubtedly know, has slowed substantially. I have not seen any studies relating to the parts industry as such, but there is no question that wage increases in Canada over the last few years have far exceeded productivity. What that has meant to the parts industry, I do not know.

[Traduction]

res canadiens, après avoir pris telle décision, peuvent fort bien revenir sur leur position une fois qu'ils ont pris connaissance du tableau d'ensemble. Le cas échéant, la nouvelle décision est normalement prise aux États-Unis, conjointement avec les gestionnaires canadiens, après examen du tableau d'ensemble.

Toutefois, ma réponse n'est pas satisfaisante, car tout dépend du mode de gestion qui existe dans les diverses catégories de sociétés. Par exemple, quand j'étais au service de la société Boise Cascade, je dirigeais une société qui importait et vendait des coussinets japonais, et nous le faisions par amitié pour cette société. En faisant affaire avec les fabricants d'automobiles, j'ai constaté que nous étions en mesure de vendre ces produits à des sociétés canadiennes avant de les écouler à Détroit. Je ne saurais vous dire pourquoi, mais c'est bien ce qui arrivait. Le marché canadien nous a ouvert ses portes plus vite que celui des États-Unis ce qui nous a permis de prendre ces décisions.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Peut-être étiez-vous en mesure d'établir le marché et la valeur du produit à un endroit donné, puis d'étendre votre succès aux autres marchés.

M. Eberle: Je sais que les décisions sont prises à deux endroits différents, et fondées sur deux ensembles différents de faits.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): J'estime qu'il est intéressant de noter qu'une partie importante des pièces qui entrent dans la fabrication des automobiles canadiennes sont maintenant importées des États-Unis, contrairement à ce qui se faisait peu après l'entrée en vigueur du Pacte de l'automobile, et avant. Pourquoi un fabricant opte-t-il pour des pièces fabriquées aux États-Unis plutôt que pour celles qui le sont au Canada? Serait-ce en raison du prix moins élevé des pièces américaines; et, le cas échéant, pourquoi?

M. Eberle: Je crois qu'il faut prendre comme postulat que les deux critères sur lesquels sont fondées la plupart de ces décisions sont, d'abord, le prix et la qualité, et, en deuxième lieu, il faut chercher à savoir si la pièce en cause pourrait être fabriquée en quantité suffisante pour approvisionner les filiales d'une même société de part et d'autre de la frontière.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Serait-ce que l'usine canadienne n'est pas en mesure de satisfaire à cette exigence?

M. Eberle: Je ne sais pas. De toute évidence, cet aspect entre en ligne de compte dans la prise de décision. Si vous optez pour une pièce en particulier, c'est celle-là que vous voulez pour les deux pays.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): La productivité au Canada, dans le secteur de la fabrication des pièces, serait-elle inférieure à celle des États-Unis?

M. Eberle: Je ne sais pas. J'ai pris connaissance de certaines études récentes sur la productivité par rapport à la rémunération absolue. Comme vous le savez sans doute, la productivité au Canada a diminué sensiblement. Je ne connais pas d'étude portant précisément sur l'industrie des pièces, mais il est indéniable que, depuis quelques années, les salaires ont augmenté au Canada beaucoup plus que la productivité. Quelles

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): It could spill over into that area very effectively, and very substantially, I think, too.

Mr. Eberle: No question about it.

Senator Connolly (Ottawa West): R&D is not as readily available in this industry in Canada as it is in the United States. I am told that the major manufacturing companies in the United States spend over \$200 million annually on R&D. Whether it is imported here by the Canadian parts industry, I do not know. Can you help us in that respect?

Mr. Eberle: This is a favourite subject of mine. I am not an expert on the automotive side, but let me, first of all, separate research and development for you. I do not think that there is any question that the major research facilities for most of these companies lie in the United States. The basic research facilities may be in Palo Alto in California, or Berkeley, or in the Michigan area. But now, on the other side, which is what I call the technical development, and the know-how that is put out there—

Senator Connolly (Ottawa West): Would you mind if I interrupted you on that point? I want to ask a question following from that part of your answer. Would part of the reason for centring the research and development in places like Palo Alto or Michigan be because there is other research going on there that can impinge upon it and perhaps speed it up?

Mr. Eberle: Let us first of all take a look at where the Ph.D. people live in the United States, and it is fascinating to look at what has happened. First of all, you had a group in Boston. You used to have the highest percentage of Ph.D's per capita there. That is changed now to where you find it in California, in the San Francisco area generally. It is interesting to note that the second area is from Chicago through to Detroit, and the number three area is the Boston area. Each of these areas has different kinds of skills. The electronics industry went to the California area. I don't know why they went there. All these little companies went there and, of course, Ford has its electronics centre there. On the Stanford University campus, of which I can speak because I happen to be a trustee, we have leased land for research facilities there to practically every major research oriented industry in the United States, whether it be IBM or Xerox, on whoever it is. If you look at the Route 128 area in Boston, you have the same kind of facilities going up there. Anyway it is a case of the manpower available to you at a particular time, and many of these people like the university connection.

Senator Bélisle: You were referring to the Ph.D's who were mostly in the Boston area. Could that be because M.I.T. was located there and located them all across the country?

[Traduction]

ont été les répercussions dans le secteur de la fabrication des pièces, je n'en sais rien.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): J'imagine que ce phénomène a dû avoir de fortes répercussions dans ce domaine également.

M. Eberle: Ça ne fait aucun doute.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Dans ce domaine, il est plus difficile d'effectuer des travaux de recherche et de développement au Canada qu'aux États-Unis. J'ai entendu dire que les principales sociétés manufacturières américaines dépensent au-delà de \$200 millions annuellement dans ce secteur. Je me demande si ces efforts profitent également à l'industrie canadienne des pièces. Pouvez-vous nous renseigner à ce sujet?

M. Eberle: C'est là un de mes sujets favoris. Je ne suis pas un expert dans le domaine de l'automobile, mais permettez-moi d'abord de faire une distinction entre la recherche et le développement. Comme tout le monde le sait, les plus importantes installations de recherche, dans le cas de la plupart de ces sociétés, sont situées aux États-Unis. Les centres de recherche fondamentale peuvent se trouver à Palo Alto, en Californie, à Berkeley, ou dans la région du Michigan. Mais il y a également ce que j'appelle le développement technique, et le savoir-faire qui y est démontré—

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Excusez-moi de vous interrompre, mais j'aimerais vous poser une question sur ce que vous venez de dire. La recherche et le développement sont-ils centralisés dans des endroits comme Palo Alto, ou Le Michigan, entre autres, parce qu'on y effectue également d'autres études qui peuvent empiéter sur les activités de R & D, voire en accélérer le rythme?

M. Eberle: Parlons d'abord des endroits où vivent les détenteurs de doctorats aux États-Unis. Il est fascinant d'examiner ce qui s'est passé. En premier lieu, c'est Boston qui avait le pourcentage le plus élevé de détenteurs de doctorats par habitant. Maintenant, c'est la Californie, c'est-à-dire, en général, dans la région de San Francisco. Viennent ensuite la région comprise entre Chicago et Détroit, et la région de Boston. Les compétences sont différentes dans chacune d'entre elles. L'industrie de l'électronique s'est installée en Californie, mais je ne sais pas pourquoi. Toutes les petites entreprises s'y sont installées et, évidemment, la société Ford y a également son centre d'électronique. Une partie du terrain du campus de l'université Stanford, dont je suis l'un des «trustees», est louée à des installations de recherches de presque toutes les grandes industries axées sur la recherche aux États-Unis, qu'il s'agisse d'IBM, de Xerox, ou d'autres sociétés. Vous verrez le même genre d'installations sur la route 128 de la région de Boston. Ce phénomène peut s'expliquer par la présence de main-d'œuvre à un moment donné; de plus, ces personnes aiment à être rattachées à l'université.

Le sénateur Bélisle: Vous avez dit que les détenteurs de doctorats se retrouvaient principalement dans la région de Boston. Est-ce en raison de la présence du M.I.T. dans cette ville?

[Text]

Mr. Eberle: It is just not M.I.T. You have Harvard, M.I.T., Boston and Brandeis, so you have some really high powered institutions all located in that area. Then you have Berkeley and Stanford on the west coast in the same area, and then you have six other little schools in that same general area.

Senator Connolly (Ottawa West): Where are the space labs in California?

Mr. Eberle: The big one is at Cal. Tech., but what I was really thinking about is that the Livermore Radiation Laboratory is in the San Francisco area, the Stanford two-mile linear accelerator; many of those things are in that general area. But then you jump back to Illinois, Ohio and Michigan for the next group of major test facilities.

If I had to look at Canada to see where those same kind of facilities are in Canada I would have to take into account the fact that your academic institutions are a little bit different. You have not developed that kind of expertise in relation to your industry. I think it can be done. But I think it is something that somebody has to look at, and I want to separate this research side totally from the so-called development side. In the automobile industry let us take for example, the Stirling engine. This was sent out to a research firm in southern California by Ford to have the study done out there because that is where the expertise was. This deals with the next generation of power plants.

Then there is another area which I call the development and technological side, and this I think is shared equally in the United States, Canada or in any country. Here is where the new ideas and the equipment that are put on the production line are developed. Here is where that kind of expertise and training is actually used and applied because that is what generates your productivity, your investment in machinery. I think this is where it is misleading, when the companies report these great numbers. I used to do it for American Standard. I would give them one great big number because it looks better. But the fact remains that the research has to be separated to see your rate of development, because the kind of capital improvement you develop and make is the key in the long run.

The Chairman: Is it fair to say that you are distinguishing in a large measure here in this terminology between pure science and applied science?

Mr. Eberle: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): But one feeds the other. Is that what you are saying?

Mr. Eberle: Not necessarily, because the research side is much further out. We spend in the Motor Vehicles Manufacturers Association for all the companies, and from which Canada benefits, anywhere from \$3 million to \$7 million a year on studies in universities in trying to get ahead of some of these problems. And here it is important to recognize that we go to those institutions where the expertise is.

[Traduction]

M. Eberle: Non seulement la présence du M.I.T., mais également celle de l'Université Harvard, et de la Boston and Brandeis. Il y a donc dans ce secteur des institutions vraiment très puissantes. Sur la côte ouest, de cette région, on trouve les universités Berkeley et Stanford et six autres petites écoles dans ce même grand secteur.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Où se trouvent les laboratoires d'études spatiales en Californie?

M. Eberle: Le plus grand se trouve au Cal. Tech. Mais je pensais en fait au Livermore Radiation Laboratory, accélérateur linéaire de deux milles, de type Stanford, qui est situé dans le grand secteur de San Francisco, tout comme de nombreux autres. Pour l'autre groupe de grands centres d'expériences, nous passons à l'Illinois, à l'Ohio et au Michigan.

Pour ce qui est de l'emplacement du même genre d'installations au Canada, il faut tenir compte du fait que les institutions scolaires d'ici sont quelque peu différentes. Vous n'avez pas élaboré le même genre de connaissances en ce qui concerne votre industrie. Je pense que vous pourriez le faire, mais il faudrait que quelqu'un s'en occupe. Je tiens à distinguer clairement la recherche et le développement. Dans l'industrie de l'automobile, prenons l'exemple du moteur Stirling. La société Ford avait confié à une entreprise de recherche du Sud de la Californie l'étude en question, parce que c'est là que se trouvaient les connaissances. Nous avons ici à faire à la deuxième génération de centrales.

Il y a aussi ce que j'appelle le secteur de développement et de la technologie qui, je crois, est partagé également aux États-Unis, au Canada ou dans tout autre pays. C'est celui qui s'occupe d'élaborer les nouveaux concepts et équipements appliqués à la production. C'est dans ce secteur que ce genre de connaissance et de formation est vraiment utilisé et appliqué, car c'est l'investissement dans la machinerie qui engendre notre productivité. Les entreprises présentent de gros chiffres, ce qui peut être trompeur. Je l'ai déjà fait moi-même pour l'American Standard. Je présentais un seul gros chiffre, parce que cela paraissait mieux. Il n'en demeure pas moins que la recherche doit être différenciée du rythme de développement, car le type d'augmentation des capitaux que vous élaborez et appliquez est, à long terme, la clef du succès.

Le président: Est-il juste de dire que vous distinguez ici, dans une vaste mesure, science pure et science appliquée?

M. Eberle: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Mais l'une alimente l'autre. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

M. Eberle: Pas nécessairement, car la recherche est d'abord *extra-muros*. Pour toutes les entreprises, nous accordons à la Motor Vehicles Manufacturers' Association entre 3 et 7 millions de dollars par année, ce dont bénéficie le Canada, pour effectuer des études dans des universités et essayer de résoudre certains de ces problèmes. Et il est ici important de reconnaître que nous nous adressons aux institutions où se trouvent les compétences.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): I think, Mr. Chairman, that we should make a recommendation to the Science Policy Committee that they co-opt Mr. Eberle for a session.

Could I come back for a moment to the point that I raised originally on the question of parts? There was one point you raise, and I thought I should mention it, and that is that if in fact 95 per cent of the parts that go into an automobile in Canada come from the United States, how does that affect the Canadian value added element? You are familiar, of course, with the letter of undertaking that accompanied the pact that was given by the four major automobile manufacturers. So if in fact 95 per cent of the components are of American origin, there does not seem to be very much Canadian added value in a car, to my uninstructed mind. Maybe you can help us on that.

Mr. Eberle: I can help you in one sense, but the number I looked at was not 95 per cent. However, I do not want to argue on that point.

Senator Connolly (Ottawa West): Perhaps it is an exaggerated figure, but it is the one that we have been given.

Mr. Eberle: I think what you really have to do, and I tried to go through this with the head of one of the House Committees in the United States, is to decide what is value added. It is really the work you do in your plant and how many jobs it creates to make a part and how many it creates to do the assembly. I cannot answer that question, other than to say that it appears to me that if I look at all the employment numbers, the total vehicles produced, and the share of the total North American market, there is the suggestion that the Canadians have a little more of the employment and a little more of the parts (in total) percentagewise than of the cars sold in Canada. That is the best I can do, and that seems to be at odds with the question you raise, because if I accept your premise I have to agree with you, and yet I have trouble because something is not adding up, and I do not know what it is.

Senator Connolly (Ottawa West): And it may be that the fault is in the 95 per cent figure, or it may be . . .

The Chairman: Will you excuse me, senator? I think Senator Carter had a supplementary on that point.

Senator Carter: There must be a formula agreed upon by both parties, or both governments, as to what or how you calculate these value added figures. Could you tell us how they are arrived at?

Mr. Eberle: Here is one of the problems that exists. Determination of the value added is agreed to between the companies and the Government of Canada with reference to the additional letters. The United States government was not a party to those letters.

The Chairman: And they are not privy to the calculations?

Mr. Eberle: They are not privy to the calculations, to my knowledge.

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je pense, monsieur le président, que nous devrions présenter au Comité sur la politique scientifique une recommandation visant la participation de M. Eberle à une autre séance.

J'aimerais reprendre brièvement la question des pièces. Vous avez soulevé un point qu'il me faut mentionner: si 95 p. 100 des pièces intégrées à une automobile au Canada viennent des États-Unis, comment cela influe-t-il sur la valeur ajoutée pour le Canada? Vous connaissez évidemment la déclaration d'engagement qui accompagnait l'accord conclu par les quatre grands fabricants d'automobiles. Donc, si 95 p. 100 des composantes sont effectivement d'origine américaine, il ne semble pas y avoir dans une auto, beaucoup de valeur ajoutée pour le Canada, à mon humble avis. Peut-être pourriez-vous nous éclairer à ce sujet.

M. Eberle: Je peux peut-être vous expliquer ce qu'il en est, mais le chiffre que j'ai relevé n'était pas 95 p. 100. Toutefois, je ne crois pas qu'il vaille la peine d'en discuter.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est peut-être un chiffre exagéré, mais c'est ce qu'on m'a dit.

M. Eberle: Je pense que ce qu'il faut faire—et j'ai essayé d'en discuter avec le chef d'un des comités du Congrès des États-Unis—est de déterminer la valeur ainsi ajoutée. Il s'agit surtout de la quantité de travail effectué à l'usine et du nombre d'employés supplémentaires nécessaires pour produire une pièce et la monter. Tout ce que je peux vous dire, c'est qu'il me semble, d'après les données sur l'emploi, le total des véhicules produits et la part de l'ensemble du marché nord-américain que les Canadiens comptent légèrement plus d'emplois et de pièces par rapport au pourcentage total que ne le laisserait supposer le volume d'automobiles vendues au pays. C'est tout ce que je peux vous dire, mais il me semble que cela ne correspond pas tout à fait à la question que vous avez soulevée, car si j'accepte votre hypothèse, je dois être d'accord avec vous, mais j'ai du mal car quelque chose cloche quelque part et je ne sais pas ce que c'est.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est peut-être à cause de ces 95 p. 100 ou bien . . .

Le président: Puis-je vous interrompre, sénateur? Je crois que le sénateur Carter aimerait poser une question supplémentaire à ce sujet.

Le sénateur Carter: Les deux parties intéressées ou les deux gouvernements doivent avoir convenu d'une formule pour calculer la valeur additionnelle. Pouvez-vous nous l'expliquer?

M. Eberle: Voici l'un des problèmes qui se posent. Les sociétés et le gouvernement du Canada conviennent des formules utilisées pour déterminer la valeur additionnelle dans ces lettres d'engagement. Le gouvernement des États-Unis n'a rien eu à avoir avec les lettres en question.

Le président: Ne connaissent-ils pas les calculs?

M. Eberle: Pas autant que je sache.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): Even now?

Mr. Eberle: Even now. That is a matter between the individual companies and the Canadian government.

Senator Connolly (Ottawa West): The Canadian government?

Mr. Eberle: That is right.

Senator Connolly (Ottawa West): Not the United States parent?

Mr. Eberle: No.

Senator Carter: You used these figures in your answer to Senator Connolly, saying that the value added in Canada, the jobs and so on was a little more than their share of the market would give them.

Mr. Eberle: No.

Senator Carter: The share of the cars sold in Canada.

Mr. Eberle: If I said that, I did not mean it. I was saying that I am not sure how the value added would break down, because I do not know how to calculate it. The two subjects that are at odds with each other are the facts on the parts, being 95 per cent of U.S. origin in the Canadian-made cars versus the fact that if you look at the total market, the total employment and investment, it is a little higher in Canada relative to their share of the market of cars sold than in the United States. Those facts do not jibe, and I do not have an answer as to why they do not jibe. If it is 95 per cent, it is hard for me to see why you would have more jobs percentage wise in Canada than in the United States. That I do not understand.

The Chairman: I have had the same problem here. I have asked Mr. Atcheson to see if he can, by going back on previous testimony, pull some of this conflicting testimony together.

Senator Connolly (Ottawa West): From the figures it would seem much too high.

The Chairman: That is where we are confused. Certainly I am.

Senator McElman: Perhaps I could intervene here. The 95 per cent figure, as I understand it, is of the Canadian market, not of the overall market, and 95 per cent of the Canadian market being taken by the Americans certainly is not anything nearly as large as the 59 per cent figure we have of the Canadian manufacture in the American market, which would be immense.

The Chairman: Then we would only need 10 per cent of their market to make up for 90 per cent of our market. It is a very good point.

Senator Connolly (Ottawa West): It is misleading.

Senator McElman: The 95 per cent is not of the total picture.

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Même à l'heure actuelle?

M. Eberle: Même à l'heure actuelle. C'est une question qui ne concerne que les sociétés individuellement et le gouvernement canadien.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Le gouvernement canadien?

M. Eberle: C'est exact.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Et non la société mère aux États-Unis?

M. Eberle: Non.

Le sénateur Carter: Vous avez mentionné ces chiffres dans la réponse que vous avez faite au sénateur Connolly. Vous avez déclaré qu'au Canada la valeur ajoutée, les emplois et ainsi de suite représentaient un peu plus que leur part du marché.

M. Eberle: Non.

Le sénateur Carter: La part des voitures vendues au Canada.

M. Eberle: C'est peut-être ce que j'ai dit, mais je ne le pensais pas. Je voulais dire que je ne sais pas comment la valeur ajoutée est ventilée, car j'ignore comment la calculer. Il me semble relever une contradiction entre le fait que 95 p. 100 des pièces qui entrent dans la production des voitures montées au Canada viennent des États-Unis alors que si l'on considère l'ensemble du marché, le total des emplois et des investissements est légèrement supérieur au Canada par rapport aux États-Unis pour ce qui est de la part des voitures américaines vendues ici. Mais ces faits ne se contredisent pas et je suis incapable de vous dire pourquoi. S'il s'agit bien de 95 p. 100, je ne vois pas comment nous avons au Canada relativement plus d'emplois qu'aux États-Unis. Je ne le comprends pas.

Le président: J'ai le même problème que vous. J'ai demandé à Monsieur Atcheson d'examiner les témoignages précédents pour voir s'il ne pourrait pas concilier ces déclarations contradictoires.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il me semble que les chiffres sont beaucoup trop élevés.

Le président: C'est ce qui nous embrouille. Du moins, personnellement, je n'y vois pas clair.

Le sénateur McElman: Je peux peut-être vous aider. Si je comprends bien, il s'agit de 95 p. 100 du marché canadien et non de l'ensemble du marché, et si les Américains achètent 95 p. 100 du marché canadien, c'est beaucoup moins considérable que les 59 p. 100 de production canadienne vendus sur le marché américain, ce qui est véritablement énorme.

Le président: C'est donc dire que nous n'aurions besoin que de 10 p. 100 de leur marché pour justifier 90 p. 100 du nôtre. C'est très intéressant ce que vous dites là.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Mais c'est aussi très trompeur.

Le sénateur McElman: Ce n'est donc pas 95 p. 100 de l'ensemble du marché.

[Text]

The Chairman: I do not want to cut anyone off, but it seems to me that we have in testimony from previous witnesses, six or eight months ago, much of this information. Perhaps we should try to have our staff gather it together so that we can see where it comes out, short of going into a separate study of the Auto Pact, which this committee must not allow itself to get into.

Senator Connolly (Ottawa West): That is right.

Senator McElman: Perhaps we could start at this point by asking the witness, with his experience, if he were a senior Canadian official in ITC what he would be doing at this point in time to improve the situation of Canada parts manufacturers. I hope that is not unfair. With his experience and background, perhaps it is a useful question.

Mr. Eberle: I am sure they are doing what I would suggest. I would start by saying: What are the facts involved, and how did we get to where we are? That, I think, is the critical issue. Secondly, I think I would take a look at the total trading relations with the United States. In other words, if you want to get a bigger share of some market and that affects international trade, you are going to have to find what it is that will give you that basic advantage. My judgment would be that it may be a price problem, it may be a value added problem and then there is the question of jobs between the two countries that has to be looked at. Perhaps by getting rid of some of those problems, this thing could be more easily resolved. From my point of view, I would certainly want to start with a soul-searching factual determination. My parts friends up here tell me they are running fairly close to capacity right now, so it is not a question that there is unemployment. They want a larger share; they want more.

Senator McElman: You also raised the spectre, in what you are saying, of what one would have to trade off to get more in that area.

Mr. Eberle: I do not think it is necessarily a question of trading off. Trade is not a zero sum game. Everybody can win, and there may be other things that could be picked up. There is the agreement that tires are not included; there is the question of buses for new manufacturers.

Senator Connolly (Ottawa West): That is important for us to know.

Mr. Eberle: There are some technical problems there. I think again it is a question of how all that fits in. I guess I would have to come back to one other thing. There is no question in my mind that some of the parts people in Canada are investing in the United States simply to share in the United States market, both because of some of their concern in Canada and wanting to get a larger piece of the U.S. market.

Senator Connolly (Ottawa West): That is interesting. We should try to get that documented, if we can. I am almost finished, and this is my last question. I simply put it to Mr.

[Traduction]

Le président: Je ne veux interrompre personne, mais il me semble qu'on a entendu des témoignages là-dessus il y a six ou huit mois. Nous pourrions peut-être demander au personnel de réunir les documents voulus, ce qui nous permettrait de découvrir l'origine de cette information et nous éviterait d'effectuer une étude spéciale de l'Accord sur l'automobile.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je suis entièrement d'accord.

Le sénateur McElman: Compte tenu de son expérience, nous pourrions peut-être demander au témoin les mesures qu'il proposerait de prendre pour améliorer la situation des fabricants de pièces au Canada, s'il était un haut fonctionnaire canadien de l'ITC. Je ne crois pas que ce soit une question trop injuste. Elle serait peut-être même utile, vu son expérience et ses antécédents.

M. Eberle: Je suis certain qu'ils font déjà tout ce que je pourrais proposer. Il faudrait commencer par établir les faits et voir comment nous sommes arrivés à la situation actuelle. C'est d'après moi le nœud du problème. Il faudrait ensuite examiner l'ensemble des relations commerciales avec les États-Unis. Autrement dit, si vous voulez accaparer une part plus importante d'un marché quelconque et que le commerce international s'en ressente, il faudra que vous découvriez ce qui vous permettra de jouir de cet avantage fondamental. Il me semble que ce pourrait être un problème de prix, de plus-value et il faut alors étudier la question des emplois entre les deux pays. Peut-être qu'en réglant certains de ces problèmes, cette affaire serait plus facile à résoudre. Pour ma part, je voudrais certainement commencer par établir les faits très consciencieusement. Mes collègues qui produisent des pièces me disent qu'ils fonctionnent pratiquement à pleine capacité, si bien que ce n'est pas une question de chômage. Ils veulent une plus grande part du marché. Ils en veulent davantage.

Le sénateur McElman: Dans vos propos, vous avez aussi agité le spectre de ce qu'il faudrait céder pour obtenir davantage dans ce secteur.

M. Eberle: Je ne pense pas qu'il soit nécessairement question de céder quelque chose. Faire du commerce ne signifie pas jouer à qui perd gagne. Tout le monde peut gagner, et il peut y avoir autre chose à récolter. Il y a un accord selon lequel les pneus ne sont pas inclus, il y a aussi la question des autobus pour les nouveaux manufacturiers.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il est important que nous le sachions.

M. Eberle: Il y a aussi certains problèmes techniques. Je pense encore qu'il s'agit de savoir comment tout cela s'organise. Il faudrait que je revienne à un autre point. Il ne fait pas de doute dans mon esprit que certains des fabricants de pièces au Canada investissent aux États-Unis dans le simple but d'avoir leur part du marché américain, tant à cause de certaines questions qu'ils se posent au Canada que parce qu'ils veulent obtenir une plus grande part du marché américain.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est intéressant. Nous devrions essayer de trouver des documents à l'appui, si nous le pouvons. J'ai presque terminé, c'est ma dernière ques-

[Text]

Eberle that we have a problem of value added that we have discussed. We have discussed the question of what is happening, how it is happening and why it is happening. The statistics are fairly clear. In 1974 our deficit on the international account between Canada and the United States for the production of parts was \$1.2 billion; in 1975 it was \$1.9 billion; in 1976 it was \$1 billion. That is the fact of life, and I think from that the Canadian parts manufacturer starts his argument. Whether he puts the argument together in a way that is meaningful and in a way that can result in a solution, I do not know. So far we have not seen it, and we thought you might be able to help us.

Mr. Eberle: Let me give you a different perspective. I understand what the parts people are saying, but the point is that, in looking at our total bilateral trade, other than in 1975, in recent years Canada has run a trade surplus with the U.S. If you look at every product, there is either going to be a deficit or a surplus on every single product between the United States and Canada; very few will balance out.

Senator Connolly (Ottawa West): That is right.

Mr. Eberle: If the parts people argue that they should have more, all I am suggesting to you is that in my opinion their argument for having more may not be as sound.

The minute that you allow any particular industry, and I do not say this because I am in the automotive business, to argue that it should have to change a particular segment, it is like punching a big balloon: if you punch it here, or pull it out to get a piece over there, it will suck in over here. You simply cannot look only at one particular aspect, but must consider the total. If we decide to do something, in my opinion, we must look at the total benefits. That is the problem with which you are faced. We are dealing with economics first, but the political pressures can never be avoided because we are dealing with jobs. They have a good political argument but if you look at the balance, it is not as sound if it were necessary to change something else to balance.

Senator Connolly (Ottawa West): Frankly, when considering percentages, we are only considering one aspect of the problem. The percentages, in my opinion, must be related to the dollar amounts involved when discussing a particular matter of this nature, Mr. Chairman.

I am very grateful to you for the assistance that you have given us.

Senator Lang: You mentioned at the beginning of your remarks, Mr. Eberle, your concern in the United States with regard to economic long-term prospects in Canada, and you made reference to specific items. However, you did not mention Canadian policy with respect to energy exports to the United States. Would you care to comment as to how significant a factor that is?

[Traduction]

tion. Je veux simplement dire à Monsieur Eberle que nous faisons face à un problème de plus-value, dont nous avons d'ailleurs déjà parlé. Nous avons parlé de ce qui se passe, de comment ces choses se passent et pourquoi il en est ainsi. Les statistiques sont bien claires. En 1974, notre déficit au bilan international des échanges entre le Canada et les États-Unis, pour la production de pièces, était de 1.2 milliard de dollars; en 1975, il était de 1.9 milliard de dollars et en 1976 d'un milliard de dollars. C'est la vie, et je pense que le fabricant de pièces canadien en fait le point de départ de son raisonnement. Qu'il le poursuive d'une façon censée et qui puisse aboutir à une solution, je n'en sais rien. Pour l'instant, nous n'avons pu le constater, et nous pensions que vous pourriez nous y aider.

M. Eberle: Permettez-moi de vous exposer un point de vue différent. Je comprends bien ce que disent les manufacturiers de pièces, mais le fait est que lorsqu'on étudie l'ensemble de nos échanges commerciaux bilatéraux, mis à part ceux de 1975, on constate qu'au cours des dernières années le Canada a accusé un excédent par rapport aux États-Unis. Si vous établissez une comparaison pour chaque produit, vous constatarez qu'il y a déficit ou excédent pour chacun des produits échangés entre le Canada et les États-Unis; il en est très peu qui s'équilibrent.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est juste.

M. Eberle: Si les manufacturiers de pièces prétendent qu'ils doivent obtenir davantage, tout ce que je peux vous dire c'est qu'à mon avis leur réclamation peut ne pas être fondée.

Dès l'instant où vous permettez à une industrie quelconque, et je ne dis pas cela parce que je travaille dans l'industrie de l'automobile, de faire valoir qu'elle doit modifier un secteur particulier, c'est comme si vous frappiez un gros ballon: si vous frappez ici, ou tirez dessus pour en remettre une pièce là, il s'enfoncera de l'autre côté. Il ne faut pas que vous teniez compte d'un seul aspect, il faut considérer l'ensemble. A mon avis, si nous décidons de faire quelque chose, il faut d'abord songer à l'ensemble des profits qu'on peut en tirer. C'est bien le problème auquel vous faites face. Nous nous occupons d'économie en premier lieu, mais les pressions politiques ne peuvent jamais être mises de côté, parce que nous nous occupons d'emplois. Du point de vue politique, leur argument est valable, mais si vous songez à la balance, il ne le serait plus autant s'il fallait y changer quelque chose.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): En vérité, quand nous étudions les pourcentages, nous ne tenons compte que d'un seul aspect du problème. Alors à mon avis, ils doivent être liés aux montants mis en cause lorsque l'on étudie une question de cette nature, monsieur le président.

Je vous suis très reconnaissant de l'aide que vous nous avez apportée.

Le sénateur Lang: Monsieur Eberle, vous avez mentionné, au début de votre exposé, que les États-Unis s'inquiètent des perspectives économiques à long terme qu'offre le Canada, et vous avez soulevé des points précis. Cependant, vous n'avez pas parlé de la politique canadienne en matière d'exportation d'énergie aux États-Unis. Voudriez-vous commenter sur l'importance de ce facteur?

[Text]

Mr. Eberle: I shall be delighted to do so, senator. I was in the government at the time that many of these things took place. You have heard about the Nixon shocks; in my opinion the Canadian shocks to the United States were pretty substantial at that time. I believe they have all passed today and the United States recognizes that these resources in Canada must be looked at as a Canada-first kind of problem. Having said that, I think there is a real opportunity, in the energy area for Canada and the United States to do a great deal more together, much more than we have done. I think we have both kind of stepped back after the initial shock. In my opinion the first major step forward has been in this pipeline agreement, where assurances are given on both sides as to non-interference and so forth. This could be a very important thing. However, I believe it is only the beginning; there is no question in my mind that we ought to have some kind of a sharing agreement, sharing in the sense that we could use, let us say, some of the oil and gas from Canada in the east and you could pick up some of ours in the west. A trading kind of arrangement like that could be very important in the long run. There are problems that must be examined and agreements made. As an example, how much of the major Canadian gas reserves can you tap and build a pipeline at the same time? Well, there is only so much work force available and where is it best for you to employ it? Then, is there a way of, let us say, having some kind of a swap? Very clearly with respect to our Alaskan oil, we really cannot efficiently use it for two, three or four years. Maybe there is a better way of bringing that down to you and then we could pick up a compensatory Canadian energy source some place else. The same thing is as true with respect to some of your major gas reserves. Anyway, your ability to produce is great and your ability to consume is smaller and consumption will not pick up until somewhere in the mid-1980s; yet there is a great need in the United States right now. In my opinion that kind of initiative could well be taken and much more often, let us say, than it has been in the past.

Senator Lang: Do you think there are effective instruments in existence for formulating a joint policy in that area?

Mr. Eberle: I have to give you two answers: One is the matter of political will, without which no instrument will work; secondly, the instruments now available really depend upon the elected officials, who change. Therefore it seems to me that there should be improvements made here, where it would result in—rather than working on an *ad hoc* basis with different people every time, some more consistency in dealing with the energy problem.

Senator Lang: With respect to another subject, if I may, Mr. Chairman: Can you contemplate any other areas of industrial activity carried on in both countries which would be amenable to a pact similar to the Auto Pact?

Mr. Eberle: In my opinion there would have to be some selling of such a concept, because any time you get this kind of pact somebody gets some big benefits and there are a few people who do lose in the early days. However, it seems to me that, as an example, the chemical industry is a good place, in

[Traduction]

M. Eberle: Avec grand plaisir, sénateur. Je faisais partie du gouvernement lors de ces événements. Vous avez entendu parler des différends entre le Canada et les États-Unis lorsque M. Nixon était en poste; à mon avis, les États-Unis avaient, de leur côté, des causes de mécontentement. Je crois que ces différends sont maintenant résolus et que les États-Unis reconnaissent que les ressources du Canada intéressent d'abord les Canadiens. Je crois, cependant, que les réalisations dans le domaine de l'énergie ouvrent la voie à une collaboration beaucoup plus étroite entre le Canada et les États-Unis dans ce domaine. A mon avis, nous avons ménagé nos efforts après les premiers différends. Selon moi, la première mesure positive a été l'accord sur le pipe-line où, de part et d'autre, on ne craint pas l'ingérence du partenaire. C'est une question très importante. Ce n'est cependant qu'un début. Je crois que nous devrions adopter un accord à frais partagés, qui nous permettrait d'utiliser le pétrole et le gaz naturel du Canada dans l'est, alors que le Canada pourrait profiter de nos ressources pétrolières dans l'Ouest. Un accord commercial de ce genre pourrait avoir des conséquences importantes à long terme. Il convient d'identifier les problèmes et d'adopter des accords visant à les résoudre. Par exemple, quelle partie des réserves canadiennes de gaz naturel peut-on canaliser, tout en construisant un pipe-line? Vous disposez d'une main-d'œuvre réduite et il faut déterminer où il convient de l'employer? Serait-il possible, dans ce cas, de conclure un accord? Il est évident que nous ne pouvons tirer profit de notre pétrole de l'Alaska avant deux, trois ou peut-être quatre ans. Il existe peut-être une façon plus facile d'acheminer le pétrole vers le Canada et nous pourrions utiliser une source d'énergie canadienne ailleurs. Le même raisonnement s'applique en ce qui touche certaines de vos principales réserves de gaz naturel. De toute façon, votre capacité de production surpasse vos besoins de consommation. La consommation n'augmentera pas vraiment avant 1985, alors que le besoin se fait déjà sentir aux États-Unis. A mon avis, des accords de ce genre devraient être conclus en nombre beaucoup plus élevés que par le passé.

Le sénateur Lang: Croyez-vous qu'il existe des mécanismes efficaces permettant d'élaborer une politique commune dans ce secteur?

M. Eberle: Votre question comporte deux volets. L'un porte sur la question de la volonté politique, sans laquelle aucun accord ne peut être conclu; le second porte sur les mécanismes dont nous disposons actuellement, qui dépendent des représentants élus. Je crois donc qu'il convient d'apporter une nette amélioration à nos échanges dans le domaine de l'énergie, échanges qui sont actuellement à renégocier chaque fois qu'on change de dirigeants.

Le sénateur Lang: Permettez-moi d'aborder un autre sujet, monsieur le président. Croyez-vous qu'il soit possible d'établir dans d'autres secteurs un accord analogue au pacte de l'automobile?

M. Eberle: A mon avis, c'est une idée très intéressante parce que de tels accords comportent de grands avantages bien qu'il n'y paraisse pas à première vue. Il me semble que l'industrie chimique, par exemple, serait un secteur idéal puisque le Canada a beaucoup à retirer de tels accords, en raison de ses

[Text]

which Canada has a great deal more to gain, because of its resources in the petrochemical area. I know that most of ours are in the south; your market lies in between and it seems to me to be a logical area. Again, I suppose I would not want to put it in terms of the automotive agreement, but another area where there may be a potential for opening up the border to fewer distortions is the forest products area. Your pulp comes over duty-free, as does newsprint, but there is a 20 per cent, or 25 per cent tariff on plywood. I am suggesting that you have a number of resources which you could, in fact, process, rather than sending us the raw material. You could come across with the end product if the border was a little more open.

Senator Lang: Fine papers, I suppose, would come into that category?

Mr. Eberle: Yes. Obviously, that creates some problems, but in the long run it should not, because the market is continuing to grow. When we see what the European Community has done with its internal trade, in my opinion we make a serious mistake in not developing our own internal trade on a lower or zero rate of duties and take advantage of that. In the petrochemical business you are competing with France, Germany and Japan and you ought to have an advantage, which you do not have today but could well have. That is why I say if you start to look at where the cutting edge is for economic growth, then take the first step in pursuing it, Canada will have all kinds of opportunities.

Again, this results, first of all, rightly or wrongly, from the investment climate in Canada and, secondly, the ability to have an assured market in the United States.

Senator Connolly (Ottawa West): Those are very good observations.

Mr. Eberle: Those are two areas on which to base a study to see what might be done.

Senator Connolly (Ottawa West): They come within the terms of reference of this committee, too.

The Chairman: Unfortunately, the testimony we had from Mr. Barclay, among others, on plywood would not fit into that very well because of the exchange rate. Notwithstanding the Canadian tariff, we were flooded with American plywood. One or two U.S. plants produce as much as our total industry.

Senator McElman: In the case you mentioned, Mr. Chairman, a 5 per cent differential in the tariff in favour of the United States exists.

The Chairman: That differential exists in favour of the U.S. industry already.

Senator McElman: That is correct. The testimony we have had on this subject indicates very strongly that were the fine paper market opened up at the border, the Canadian industry would disappear very quickly.

The Chairman: That does not mean that the petro chemical industry may not be quite a different story. It would probably

[Traduction]

ressources importantes dans le secteur pétrochimique. Je sais que la plupart de nos ressources dans ce secteur se trouvent au sud; votre marché s'étend dans cette région et il me semble que c'est un secteur logique. Je ne crois pas qu'il conviendrait d'adopter un accord analogue au pacte de l'automobile, mais je crois que le secteur des produits forestiers constitue un autre secteur où il serait possible d'augmenter les échanges. Votre pâte et votre papier journal entrent aux États-Unis en franchise, mais il y a un droit de 20 ou de 25 p. 100 sur le contre-plaqué. Je crois que vous possédez de nombreuses ressources que vous auriez avantage à transformer plutôt que de nous envoyer la matière première. Vous pourriez exporter le produit fini, si nous avions des ententes tarifaires plus flexibles.

Le sénateur Lang: Les papiers fins, je suppose, entreraient dans cette catégorie?

M. Eberle: Oui. Il est évident que ceci créerait d'abord certains problèmes qui se régleraient d'eux-mêmes à long terme, parce que le marché continue à s'étendre. Considérant les réalisations commerciales de la communauté européenne, nous faisons une erreur, à mon avis, de ne pas développer notre commerce interne en abaissant nos droits. Dans l'industrie pétrochimique, vous concurrencez la France, l'Allemagne et le Japon et vous devriez jouir d'un avantage, qui vous manque pour le moment. C'est pourquoi je crois que, si vous déterminez l'axe du développement économique et agissez dans ce sens, le Canada aura toutes les possibilités de se développer économiquement.

A nouveau, cette situation découle premièrement, l'ordre importe peu, de la situation de l'investissement au Canada et deuxièmement, de la possibilité de créer un marché ferme aux États-Unis.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ce sont là des observations très justes.

M. Eberle: Il faudrait tenir compte de ces deux facteurs pour entreprendre une étude et tenter de trouver des solutions.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ces facteurs sont également du ressort du comité.

Le président: Malheureusement, le témoignage de M. Barclay, entre autres, sur l'industrie du contre-plaqué ne serait pas très pertinent dans ce cas à cause du taux d'échange. Malgré le tarif canadien, nous avons été envahis par le contre-plaqué américain. Une ou deux usines américaines produisent autant que l'ensemble de notre industrie.

Le sénateur McElman: Dans le cas que vous avez cité, monsieur le président, il existe entre les tarifs un écart 5 p. 100 en faveur des États-Unis.

Le président: Cet écart favorise déjà l'industrie américaine.

Le sénateur McElman: C'est exact. Le témoignage que nous avons recueilli à ce sujet démontre très clairement que si le marché du papier fin n'était pas bloqué à la frontière, l'industrie canadienne disparaîtrait très rapidement.

Le président: Cela ne signifie pas que la situation de l'industrie pétrochimique ne puisse pas être très différente. Il faut

[Text]

have to be taken sector by sector. That is something we will have to take a very hard look at.

Mr. Eberle: Let me come back to question of the situation in the forest products industry. The Minnesota and Ontario Paper Company, which is now part of Boise Cascade, operates paper mills in Canada. If one looks at today's numbers, your point is a valid one, Senator, but one does not create these so-called open markets and expect them to start tomorrow. If the Canadian industry knows that it can produce and sell to a market that is not going to be halted at the border over a period of time, my guess, based upon your wood costs in Canada, is that the Canadian industry should be highly competitive. You cannot look at today's situation. You have to look at what can be done if the market were open. Instead of running one machine to make, let us say, 15 grades of paper for this market, if you can run that machine for 22 days making one grade, you are in a different ball game.

Senator McElman: The same applies, of course, to the plywood industry currently. Despite all the talk about the differential in the tariff, and other things, the fact of the matter is that the U.S. plants can turn out tremendous volumes, and the markets worldwide for plywood are soft, with the result that the overflow from U.S. plants inundates the Canadian market.

Mr. Eberle: Looking back to 1973, there was insufficient plywood in the United States, with the result that many houses could not be completed beyond the framing stage. What I am suggesting is that you take a look at this in terms of what can be done. I am not saying that you should get out there and agree who is going to get what in the marketplace, but if you know you are in the same marketplace, then in the long run—I would say by mid-1985—the Canadian industry will be in a very competitive position. There are simply not going to be sufficient quantities of plywood and wood from the U.S. plants to service the market. The same thing applies to Japan, which represents a tremendous market for wood products. They are now working towards meeting Canadian and U.S. standards for cutting lumber for their own construction. Having gone through that personally in an effort to get them to do that, we in the United States and Canada, I feel, ought to take advantage of achieving common standards in an open market. That is the material they want.

I hear what you say, Senator, but as I look down the road, I am not sure that the advantage is not on the Canadian side in the long run.

The Chairman: If I may interject, Senator McElman, I should like to assure our witness that he is not in the midst of a collection of high tariff protectionists. We are fairly open minded. One or two of us are from the far west, and others from the maritime provinces.

You have hit on one or two things on which we have had testimony. We are aware of the fact that any movement

[Traduction]

drait probablement étudier le cas de chaque secteur un à un. C'est une question à laquelle nous devons nous intéresser de très près.

M. Eberle: J'aimerais en revenir à la situation de l'industrie des produits forestiers. La Minnesota and Ontario Paper Company, qui fait maintenant partie de la Boise Cascade, exploite des usines de pâte à papier au Canada. Si l'on consulte les chiffres actuels, votre point de vue est valable, sénateur, mais l'on ne crée pas ces marchés libres du jour au lendemain. Si l'industrie canadienne sait qu'elle peut produire et vendre à un marché qui ne sera pas bloqué à la frontière pendant un certain temps et si l'on tient compte des coûts du bois au Canada, je suppose qu'elle sera très concurrentielle. On ne peut se fier à la situation actuelle. Il faut étudier les possibilités qui seraient offertes si le marché était libre. Au lieu de faire fonctionner une machine qui produirait, par exemple, 15 sortes de papier pour ce marché, il serait plus avantageux de la faire fonctionner pendant 22 jours et de lui faire produire une seule qualité de papier.

Le sénateur McElman: Il en va évidemment de même pour l'industrie du contre-plaqué à l'heure actuelle. Malgré tous les commentaires concernant l'écart que comporte le tarif et d'autres facteurs, il demeure que les usines américaines peuvent produire des quantités énormes et étant donné que les marchés mondiaux du contre-plaqué sont souples, le surplus des usines américaines inonde le marché canadien.

M. Eberle: Si l'on se reporte à 1973, on constate qu'il y avait pénurie de contre-plaqué aux États-Unis et, par conséquent, la construction d'un grand nombre de maisons n'a pas dépassé le stade de la pose de la charpente. A mon avis, il faudrait étudier les diverses possibilités qui s'offrent à nous. Je ne prétends pas qu'il faudrait déterminer la part de chacun au marché, mais sachant que nous fournissons ce même marché, alors à long terme, disons vers 1985, l'industrie canadienne pourra offrir une concurrence très soutenue. Les usines américaines ne produiront plus assez de contre-plaqué et de bois pour répondre aux besoins du marché. Il en va de même pour le Japon qui constitue un marché très important pour les produits ligneux. Le Japon essaie à l'heure actuelle d'adopter les normes canadiennes et américaines dans la coupe de son bois d'œuvre, dans sa propre industrie de la construction. Connaissant ces faits pour avoir demandé aux Japonais d'adopter ces normes, je crois que le Canada et les États-Unis devraient tenter d'établir des normes communes dans un marché libre. C'est ce qu'ils demandent.

Je comprends votre point de vue, sénateur, mais si je regarde en arrière, je ne suis pas sûr que le Canada n'y gagnera pas à la longue.

Le président: Si je puis vous interrompre, sénateur McElman, j'aimerais expliquer au témoin qu'il n'a pas affaire à un groupe de partisans acharnés du maintien des tarifs. Nous avons une expérience assez vaste; de plus, un ou deux d'entre nous viennent de l'Ouest canadien, d'autres des provinces maritimes.

Vous avez abordé un ou deux sujets sur lesquels nous avons recueilli des témoignages. Nous savons que tout effort destiné

[Text]

towards free trade would include the transitional terms which they have in Europe. We may need to look at it sector by sector rather than across-the-board. That is something we will have to consider. We are all students of the paper of the Economic Council of Canada entitled *Looking Outward*. I do not want you to leave with the impression, stemming from one or two of our remarks of the last few minutes, that we are all high tariff protectionists.

Next, Senator Carter.

Senator Carter: I have two short questions, Mr. Chairman. Coming back to the Auto Pact, Canada also has parts coming in from third countries. Do you feel the pact should be modified so that parts coming from third countries would attract a duty, leaving only the U.S. exempt?

The Chairman: For the benefit of readers of the record, Senator Carter, could I point out that what underlies your question is the fact that the United States treats the Auto Pact as a bilateral pact, whereas Canada treats it as a multilateral pact.

Should we make it bilateral, thereby paralleling it with U.S. policy?

Mr. Eberle: To do so, you would have to have a GATT waiver. In the long run, you may have to do so. The developing countries—and in this case I believe we are talking about Brazil—in which the government, in allowing automotive companies establish plants requires those companies to export so much. Argentina and Mexico are other examples of this. If all countries in the developing world require exports, the only markets they can turn to are those of the United States, Canada, Europe and Japan. If Canada is in the position of being the country with the lowest tariff, then that is where they will go. It would provide them with the best opportunity.

This is a problem for the multilateral trade negotiations. Obviously there has to be some better understanding among the developing countries. They simply cannot require every product manufactured domestically to be exported. To cite one example, a company with which I am familiar was considering the establishment of a Polish plant. The agreement included a provision that the product had to be sold outside of Poland. It happened to comment to the management of the company in question that the product to be manufactured by the Polish plant was not acceptable outside of Poland, and when the company went out to look at the European Community and the rest of the world, they found they could not sell the product, with the result that the plant fell through.

You are going to see much more of this, not only from the developing countries, but also from the Eastern European countries, the non-market economies, where they simply want the dollars for exchange. Having said that, Canada, the United States, Japan, and the EEC must take in a substantial number of products from the developing world. I would suggest that those products ought to be at least competitive products. They should not be products in which they are non-competitive. This is a real problem. The answer, it seems to me, lies in some

[Traduction]

à établir un libre échange comporterait des transitions comme celles que l'on connaît en Europe. Il nous faut peut-être étudier chaque secteur un à un et non pas tous à la fois. Nous devons en tenir compte. Nous avons tous pris connaissance du document du conseil économique du Canada intitulé *Looking Outward* (Perspectives d'avenir). Je ne voudrais pas vous laisser l'impression, d'après les commentaires que nous avons exprimés, que nous sommes très en faveur du maintien des tarifs.

La parole est au sénateur Carter.

Le sénateur Carter: J'aimerais poser deux questions brèves, monsieur le président. Pour en revenir à l'accord de l'automobile, le Canada importe également des pièces du Tiers Monde. Croyez-vous qu'il faudrait modifier cet accord de façon à ce que ces pays, sauf les États-Unis, soient tenus de payer certains droits pour l'exportation de ces pièces?

Le président: Pour le bénéfice de ceux qui liront le compte rendu, sénateur Carter, j'aimerais préciser que vous faites allusion au fait que les États-Unis considèrent que l'accord de l'automobile est un accord bilatéral alors que le Canada estime qu'il s'agit d'un accord multilatéral.

Devrions-nous en faire un accord bilatéral conformément à la politique américaine?

M. Eberle: Pour y parvenir, il faudrait renoncer au GATT et à long terme, nous serons peut-être forcés de le faire. Les pays en développement—et je crois que nous parlons du Brésil dans ce cas—dont les gouvernements, en permettant aux constructeurs d'automobiles d'ouvrir des succursales, exigent que ces dernières exportent un volume déterminé. L'Argentine et le Mexique en sont d'autres exemples. Si tous les pays en développement recherchent des marchés d'exportation, ils doivent se tourner vers ceux des États-Unis, du Canada, de l'Europe et du Japon. Si le Canada a le tarif le moins élevé, c'est là qu'ils iront. Ce sera pour eux la meilleure occasion.

Cela pose un problème dans le cas des négociations commerciales multilatérales. Il est évidemment nécessaire d'alimenter une meilleure compréhension entre les pays en développement. Ils ne peuvent tout simplement pas exiger que tous les produits fabriqués chez eux soient exportés. Voici un exemple: une société que je connais bien voulait ouvrir une usine en Pologne. L'accord comprenait une disposition voulant que les produits soient vendus à l'extérieur de la Pologne. J'ai fait remarquer à l'administration de la société en question que le produit devant être fabriqué par cette usine polonaise n'était pas acceptable à l'extérieur de la Pologne. Lorsque la société est allée sonder le terrain auprès de la Communauté européenne et du reste du monde, elle a découvert qu'elle ne pouvait pas vendre le produit, et l'usine a fait faillite.

Vous verrez d'autres cas de ce genre, non seulement dans les pays en développement, mais aussi dans les pays de l'Europe de l'Est, dans ceux dont la base économique est non commerciale et où l'on ne veut que des dollars en échange. Ceci dit, le Canada, les États-Unis, le Japon et la CEE doivent acheter une quantité considérable de produits provenant des pays en développement. A mon avis, ces produits doivent tout au moins être compétitifs. Cela crée un grave problème. Il me semble que la réponse réside dans une meilleure compréhension des

[Text]

better understanding of subsidies. We might have them come in under specialized preferences, thereby providing us with some means of looking at it. Otherwise, they are going to segment the markets.

The Chairman: Before you move to your second question, Senator Carter, the witness' answer was excellent from a general conceptual point of view, but coming back to the specifics of this particular pact and the fact that we treat it as a multinational pact, are we not likely to run up against some difficulty with the United States as time goes by, as well as other countries? We have seen these figures on products. With so many of them going into automobiles which are being shipped into the United States, if Brazilian and Mexican and Argentine parts start flooding into the system through access to the Canadian market and through the back door into the United States, will this create a problem for you down in the United States?

Mr. Eberle: I think the first problem would be with the UAW, and they may solve that in their contract both on the Canadian and American side. But if you have too much of it, the answer is yes.

Mr. John Moller, Assistant Director, Government Affairs, Motor Vehicles Manufacturers Association of U.S.A., Inc.: Let me add that the United States, in the appendix to the Agreement governing entry into the United States, requires 50 per cent of the content of the vehicle to be North American content for the vehicle to be eligible for duty free treatment. The United Auto Workers made a recommendation to the U.S. International Trade Commission during the hearing that the Commission held in Detroit in 1975 that that should be raised to 75 per cent. But Leonard Woodcock disavowed that recommendation in recent congressional hearings.

Senator Carter: You mentioned about the expansion of internal trade in the Economic Community, and that it was four or five times what it was when it started. What has been the effect of that internal expansion on their external trade? Has it had much effect on their external trade?

Mr. Eberle: You will recall that the United States negotiated with the Community over that issue in what we call the XXIV:6 negotiations. I was the chief negotiator, so I am familiar with it. Canadians really received very little out of it. They did not want to push the Community. The U.S. took a very much firmer line and we received tariff reductions at the then rate of about \$50 million in duties and a million dollars in trade in recognition of the fact that this problem existed. Now, that, in my opinion did not cover it, but I was also a realist that we were not going to get any more than that.

The Chairman: Excuse me, you said \$50 million?

Mr. Eberle: Yes, there was \$50 million in duties collected. They lowered it that much for American trade and for everybody's trade because they were primarily our products.

The Chairman: Would that be per year?

[Traduction]

subsidies. Nous pouvons en permettre l'importation en vertu de préférences spéciales, ce qui nous permettrait d'exercer un certain contrôle. Autrement, ils fragmenteront les marchés.

Le président: Avant que vous passiez à votre deuxième question, sénateur Carter, la réponse du témoin était excellente du point de vue conceptuel, mais pour en revenir aux aspects précis de ce pacte en particulier, et au fait que nous le considérons comme un pacte multinational, ne risquons-nous pas d'avoir certaines difficultés avec les États-Unis, au fil des années, de même qu'avec d'autres pays? On nous a donné les chiffres à l'égard de ces produits. Puisqu'ils sont si nombreux à fabriquer des automobiles qui sont ensuite exportées aux États-Unis, et si les pièces brésiliennes, mexicaines et argentines inondent le système parce qu'elles sont facilement déversables sur le marché canadien et donc, incidemment américain cela ne vous créera-t-il pas des problèmes aux États-Unis?

M. Eberle: Je crois que le premier problème se poserait avec l'UAW, mais elle peut le résoudre en négociant avec le Canada et avec les États-Unis. Toutefois si cela se produit trop souvent, oui, il risque d'y avoir un problème.

M. John Moller, directeur adjoint, affaires gouvernementales, Motor Vehicles Manufacturers Association of U.S.A., Inc.: Permettez-moi d'ajouter que les États-Unis, dans l'appendice à l'accord régissant l'entrée aux États-Unis, exige que 50% du contenu du véhicule soit nord-américain pour que le véhicule soit admissible en franchise des droits. Les travailleurs de l'industrie automobile américaine ont recommandé à la U.S. International Trade Commission, au cours de l'audience que la Commission a tenue à Détroit en 1975, que cette proportion soit augmentée à 75%. Cependant, Leonard Woodcock a récemment désavoué cette recommandation.

Le sénateur Carter: Vous avez parlé de l'expansion du commerce interne de la Communauté économique, et dit que ce dernier était quatre ou cinq fois plus élevé qu'au début. Quelle incidence a eu cette expansion interne sur le commerce extérieur? Était-elle importante?

M. Eberle: Vous vous souviendrez que les États-Unis ont négocié cette question avec la Communauté dans ce que nous appelons les négociations XXIV: 6. J'étais négociateur en chef, alors je suis au courant des faits. Le Canada en a très peu profité. Il ne voulait pas harceler la Communauté. Les États-Unis ont adopté une attitude beaucoup plus ferme et nous avons bénéficié de réductions tarifaires, au taux en vigueur à l'époque, d'environ \$50 millions en droits et d'un million de dollars sur le plan commercial, en reconnaissance de l'existence de ce problème. A mon avis, cela n'était pas suffisant; mais je suis réaliste et je sais que nous n'obtiendrons rien de plus.

Le président: Pardon, vous avez dit 50 millions de dollars?

M. Eberle: Oui, on a recueilli \$50 millions en droits de douane. Ils ont procédé à une diminution de cette importance pour le marché américain et pour aider tout le monde sur le marché, puisqu'il s'agissait surtout de nos produits.

Le président: Était-ce par année?

[Text]

Mr. Eberle: Per year.

Senator Connolly (Ottawa West): And how much trade did that generate?

Mr. Eberle: Just under a billion dollars.

The Chairman: That is what I wanted to get clear. You said earlier that it was a million dollars and I wanted to get it straight for the record.

Mr. Eberle: I am back into private enterprise now and I cannot use those big figures any more. But coming back to the answer to the question, their trade externally has grown along with everybody else's trade but in addition they have had this tremendous internal increase which has impacted trade from the outside in a number of products. On balance, however, they still run a big deficit with the United States and with Japan. They are still good customers, and they would be even better customers if they had not done that.

Senator Carter: I was very much impressed with the suggestion that there should be a mechanism, a joint mechanism to anticipate problems and work out solutions before the problems actually arise. I wonder if you could give us little more detail, Mr. Eberle, of the makeup of that body or commission, or whatever it might be, and would you envisage that as dealing with Auto Pact problems as well as the others, or is the Auto Pact sacrosanct and outside of the jurisdiction of any other body?

Mr. Eberle: We are dealing with two issues here. One is the political will and whether it is politically feasible to have any kind of institution which would look at these problems. I think that is one issue.

Then if you get over that hurdle, I think the other issue is what kind of body might make sense, and here I think you would end up dealing with a transitional period. Getting back to the first question, you could well start with several of these areas, one dealing with the Auto Pact, one dealing with, let us say, new areas to look at, or you could start with one that would start studying all of these areas generally. I think as an example of the kind of thing that could take place, we have a joint commission on water and we could have several of these, or we could have subcommittees with an overall general committee that would select the fact-finding areas.

What you might do is to have a body that would be transitional and start as a fact-finding group for the two governments and which would have the ability to bring in, let us say, the U.S./Canadian committee as an example. The C.D. Howe group here and the United States group do a number of studies of problems and these are going on all the time. So you could try to co-ordinate them. I think there are a number of possibilities. But the decision will be a political. It is important to have such an institution.

[Traduction]

M. Eberle: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Combien de chiffres d'affaires cela peut-il produire?

M. Eberle: Tout juste moins d'un milliard de dollars.

Le président: C'est la précision que je voulais qu'on apporte. Vous avez dit auparavant qu'il s'agissait d'un million de dollars et je voulais que cela figure clairement au compte-rendu.

M. Eberle: Je suis revenu au secteur privé maintenant, et je ne peux plus employer ces chiffres. Pour revenir à la réponse à votre question, leur commerce extérieur s'est accru au même rythme que le commerce des autres; ils ont connu cette augmentation très forte du marché intérieur, ce qui a influencé le commerce de nombreux produits d'autres pays. Cependant, à tout prendre, ils accusent toujours un important déficit face aux États-Unis et au Japon. Ils demeurent de bons consommateurs et ils auraient augmenté leur consommation s'ils n'avaient pas agi de la sorte.

Le sénateur Carter: Je vois d'un très bon œil la suggestion voulant qu'il y ait une sorte d'organisme conjoint, permettant de prévoir les problèmes, tâcher de les résoudre avant qu'ils ne prennent de l'ampleur. Je me demande monsieur Eberle, si vous pourriez me donner plus de détails, sur la composition de cet organisme ou commission, sa constitution, croiriez-vous que cet organisme pourrait étudier le problème du pacte canado-américain de l'automobile et d'autres problèmes semblables ou le pacte est-il sacro-saint au point où il ne relève d'aucune juridiction de quelque organisme que ce soit?

M. Eberle: Nous faisons face à deux situations. La première, se rapporte à la volonté politique, à savoir s'il est politiquement possible de créer un organisme qui examinerait ce problème.

Puis, si vous réussissez à franchir cet obstacle, je pense que l'autre question est de savoir quel genre d'organisme conviendrait; je pense que vous devez faire face au problème de transition. Pour en revenir à votre première question, vous pouvez commencer par examiner plusieurs aspects, l'un se rapportant au pacte de l'auto, un autre qui consisterait à envisager de nouveaux secteurs. Vous pourriez également instituer un organisme qui étudierait de front toutes ces questions, sur une base globale. Je pense que comme exemple du genre d'organisme qui pourrait être institué, on peut citer la commission mixte sur les eaux; nous pourrions en avoir plusieurs du même genre. Nous pourrions également instituer des sous-comités qui relèveraient d'un comité plus général qui déterminerait les secteurs d'études.

Par exemple, il pourrait y avoir un organisme transitoire qui débiterait comme groupe de recherche chargé d'établir les faits pour les deux gouvernements et qui pourrait faire comparaître, disons, les comités canado-américains par exemple. Les instituts C. D. Howe du Canada et des États-Unis sont constamment de nombreuses études sur des problèmes existants. Aussi, vous pourriez essayer de coordonner leurs activités. Je pense qu'il y a de nombreuses possibilités, mais ce sont des décisions politiques. Il est très important qu'on ait ce genre d'institution.

[Text]

You will start it as far down the road in the transition as you can and in accordance with the political will on both sides. It would be nice to start with a commission that takes on its own studies and then goes ahead, but my guess is that you will probably start with a kind of government group—lower deputy minister level—which has some authority to bring in outside parties to try them out. I do not know what the feeling in Canada is. It certainly was strong in the early 70s against any such commitment. Perhaps that has changed, but I do know that as late as the end of 1974 neither government wished to even explore that. They felt it was too dangerous and would put each government on the spot. Whether that has changed or not I don't know. But that to me is what should determine where you start.

Senator Carter: But each government already has bodies doing this very thing. We probably are not focussing on the Auto Pact but we certainly anticipating problems of various kinds. But what you are thinking about is a joint body of both governments.

Mr. Eberle: That is right.

Senator Carter: I suppose you would have to have some government officials on it, but I would think that there would be representatives of industry and labour and various other private sectors on that type of body.

Mr. Eberle: It could be both ways. You could have private citizens from both sides as well as government officials, and it seems to me that you need that kind of balance and that is what you have basically on the Seaway and the International Joint Commission.

Senator Lang: As a supplementary to that, Mr. Chairman, and in the hope of getting an objective reply, in view of our present overall and rather obvious problems in Canada, do you think the political will in the United States is more favourably disposed or less favourably disposed today than it was in 1974?

Mr. Eberle: In the United States I do not think you would find any problem with the creation of a group to look at this today at all. I do not think that is our problem. Our problem would arise when it came to the implementation of it. I think from that point of view the situation is less favourable today because of the unemployment factor in the United States. But if you look at something that is going to have an impact over 15 years, you have to pick your time, and I do not mean that in any way deviously, but the political will is only available at particular moments in history, and if you have that ability, and the studies you can move at the appropriate time. There was in the Trade Act of 1975, a provision for starting the Tokyo round in September. As early as January of 1973 I was told by key congressional people: (a) we would never get the Tokyo Round off the ground; and, (b) we would not get a trade bill. Things change.

[Traduction]

Elle devrait être créée au tout début de la période de transition et elle devrait tenir compte de la volonté politique des deux parties en cause. Il serait intéressant que la commission, au départ procède à ses propres études, puis qu'elle aille de l'avant; mais je crois que vous devriez plutôt commencer par une sorte de groupe formé par le Gouvernement et dont le responsable serait un sous-ministre adjoint qui aurait l'autorité de convoquer des parties de l'extérieur pour les mettre à l'épreuve. Je ne connais pas l'opinion qu'on en a au Canada. Au début des années 70, on s'opposait à ce genre de participation. Peut-être que l'attitude a changé depuis ce temps, mais je sais que vers la fin de 1974, aucun gouvernement n'était prêt ne serait-ce qu'à envisager cette possibilité. Ils étaient d'avis que cela était dangereux et que cela mettrait les deux gouvernements sur la sellette. Je ne sais pas si cette attitude a changé, mais, à mon avis, c'est ce qui pourrait vous indiquer où le travail doit commencer à se faire.

Le sénateur Carter: Mais chaque gouvernement possède déjà des organismes qui s'occupent de ce genre de problèmes. Nous ne nous occupons probablement pas précisément du pacte de l'automobile, mais nous prévoyons certainement des problèmes de tous genres. Mais ce dont vous nous parlez, c'est d'un organisme mixte auquel les deux gouvernements seraient représentés.

M. Eberle: C'est exact.

Le sénateur Carter: Je suppose qu'il devrait y avoir des fonctionnaires du gouvernement qui y siègent; je pense qu'il devrait y avoir également des représentants de l'industrie, des syndicats et d'autres domaines du secteur privé.

M. Eberle: Il pourrait y avoir une participation des deux côtés. Des citoyens des deux pays ainsi que des fonctionnaires pourraient être membres de cet organisme; il me semble qu'il faut ce genre d'équilibre; c'est précisément cet équilibre qui existe au sein de l'Administration de la voie maritime du Saint-Laurent et de la Commission mixte internationale.

Le sénateur Lang: Pour ajouter à cela, monsieur le président, en espérant obtenir une réponse objective, vu les graves problèmes que connaît présentement le Canada, croyez-vous que les États-Unis soient plus favorables qu'en 1974 à ce genre de projets?

M. Eberle: Aux États-Unis, nous n'aurions à mon avis, aucune difficulté aujourd'hui à former un groupe pour étudier cette question. Je ne crois pas que là soit notre problème. Nous aurions peut-être cependant certaines difficultés à faire appliquer ses recommandations. A cet égard, je pense qu'aujourd'hui, la situation est moins rassurante, en raison du chômage. Mais lorsqu'on examine une question susceptible d'avoir des conséquences dans quinze ans, il faudrait choisir le moment, je ne veux pas dire d'une façon détournée, mais certaines décisions politiques ne s'appliquent parfois qu'à certains moments de l'histoire. Il faut être perspicace et proposer les études au moment voulu. Le *Trade Act* de 1975 comportait une disposition qui prévoyait que le «Tokyo Round» débiterait en septembre. Dès janvier 1973, certains représentants du Congrès m'ont avoué que le «Tokyo Round» n'aurait jamais lieu et que la loi

[Text]

Senator Carter: You would not anticipate any objection from the State Department and our Department of External Affairs that it was treading on their preserves in that area?

Mr. Eberle: I think it could be structured so that it would not tread on their preserves. In other words, government to government. I would judge this first of all as a fact finding recommending body, so that the governments could then act upon something that was a joint solution and recommendation.

The Chairman: You are not suggesting delegating power to make decisions?

Mr. Eberle: No.

The Chairman: Or to arrive at treaties or having legislative power?

Mr. Eberle: No government is prepared, to my knowledge, to give up sovereignty in any way.

Senator McElman: I should like to ask Mr. Eberle to put on one of his old hats for a moment, from when he was associated with the forest industry. Boise Cascade, I believe it was.

Mr. Eberle: That is right.

Senator McElman: I do not know whether you were associated over that can of worms in New Brunswick or not.

Mr. Eberle: No, I was not.

Senator McElman: The forest industry has, down through the years, been one of the greatest producers of foreign exchange for Canada. Bearing in mind that plant in Canada—thinking now of the pulp and paper industry—is very old, that real restrictions are being put upon it from the ecological standpoint, anti-pollution costs and so on; bearing in mind as well that in the southern states, particularly in the southeast, there is a new forest, which is highly productive compared with ours, and you are dealing with 20-year trees as against 60-year trees to maturity; and bearing in mind that the industry there is new and has new plant and equipment—with all that background, what is the early and long-term effect on the North American market, not the world market but the North American market? Do you see the industry in the southeast taking over very rapidly a larger portion of the North American market in craft and paper, in particular?

Mr. Eberle: Probably not. I think several things are happening. One is that the industry has recognized the problem you have just spelled out. The capital expenditures to build new facilities are so great that you simply cannot build a mill on speculation like you used to and hope you will pick it up. A 150-ton a year mill probably costs around \$300 million today, and that is without the timber. Having said that, let me add that as I look around, whether it be at Fort Frances or Salem,

[Traduction]

régissant le commerce ne serait pas promulguée. Les temps changent.

Le sénateur Carter: Prévoyez-vous une opposition de la part du *State Department* ou de notre ministère des Affaires extérieures, sous prétexte d'ingérence dans ce domaine?

M. Eberle: Je crois que cette équipe pourrait être structurée de façon qu'il n'y en ait pas. En d'autres termes, elle devrait être formée dans le cadre d'une entente mutuelle entre gouvernements. D'abord je l'imagine comme une équipe chargée de faire des recommandations après enquête de sorte que les décisions des gouvernements s'appuieraient sur des solutions et des recommandations mutuelles.

Le président: Vous ne songez pas à lui déléguer un pouvoir de décision, n'est-ce pas?

M. Eberle: Non.

Le président: Ni à lui permettre de conclure des traités ou à lui donner un pouvoir législatif?

M. Eberle: Aucun gouvernement n'est prêt, à mon avis, à abandonner, ne serait-ce qu'une parcelle de sa souveraineté.

Le sénateur McElman: J'aimerais demander à M. Eberle de se rappeler son ancien rôle, à l'époque où il avait des intérêts dans l'industrie forestière. «Boise cascades», si je me souviens bien.

M. Eberle: C'est exact.

Le sénateur McElman: Je me demande si vous aviez également des intérêts dans cette usine d'appâts au Nouveau-Brunswick.

M. Eberle: Non.

Le sénateur McElman: Par le passé, l'industrie forestière a été l'un des plus importants secteurs d'échanges commerciaux du Canada avec l'étranger. Je vous rappelle que cette industrie—je veux parler de l'industrie des pâtes et papier—est très ancienne, et que les seules restrictions que l'on peut faire à son sujet se rapportent aux questions écologiques, aux frais d'installation des équipements anti-pollution, etc. Je ne peux oublier également que dans les états du sud, particulièrement dans ceux du sud-est, il y a de nouvelles forêts, qui sont très productives par comparaison aux nôtres, où les arbres ont 20 ans plutôt que 60 ans comme les nôtres; quelles conséquences cette industrie nouvelle, qui possède des usines et des équipements neufs, aura-t-elle à court et à long termes sur le marché nord-américain, non pas tellement sur le marché mondial, mais sur le marché nord-américain? Prévoyez-vous que cette industrie des états du sud-est s'appropriera très vite une grande partie du marché nord-américain, des ventes de papier craft et de papier journal notamment?

M. Eberle: Probablement pas. Plusieurs facteurs entrent en jeu. D'abord, les représentants de l'industrie du papier ont reconnu l'existence du problème dont vous venez de parler. Les frais d'immobilisation nécessaires à la construction de nouvelles installations sont si élevés qu'il est tout simplement irréaliste d'espérer construire une usine avec des capitaux spéculatifs, comme c'était le cas auparavant. J'espère bien d'ailleurs que vous pourrez encore le faire. Une usine capable de pro-

[Text]

Oregon, where there are old mills, many of these mills can be updated at a very low cost compared with building a new mill. Secondly, the wood supply is already in place. If you look at what Weyerhaeuser is doing in upgrading in the northwest and the amount of production on their trees, I still say I think Canada has a great future in this area. I do not want to say they have been slow, but I think that because they have had to compete on the world market, as opposed to the United States market, in many cases, because of the situation and the fact that there are these barriers, they have not been willing to make the commitment in the long run. This is because they have been worrying about what the total North American market is really going to be, whether they can participate, whether the barriers are such that they should not spend that money to compete down there. I have no doubt that in the long run your timber resources, properly used, have a future. By that I mean multiple use; you make saw timber, pulp, plywood all in the same plant. There are many places where this is starting to be done in Canada in the last few years, although much more slowly, than was done in the United States.

The other point I would make is this. The reason I think it is a logical area for opening up the market is that in the industry in the United States both labour and management are basically open market people. I was recently at a meeting of certain labour leaders at which one of the leaders of the pulp and paper union made a speech saying, "We have got to protect jobs in the United States," and then said, "but count me out, because we export more than we sell here and we have got to keep our markets open." That is why I say these two industries that I have picked out have a potential for the future.

Senator Lang: That would seem to be borne out by Kimberly-Clark, who I do not think are particularly speculatively inclined in building a \$250 million mill to open this year at Terrace Bay.

Mr. Eberle: You have got a way for your government to participate directly, with the lands the government owns up here. You have got a tool. Having dealt with your government in trying to get that timber for plants, you have got a tool up here that is magnificent.

Senator Connolly (Ottawa West): That is the provincial government.

Mr. Eberle: That is right. The fact is that it is there.

The Chairman: I suppose we first have to recognize in Canada that the forest industry is important to the country. However, that is another story, Senator McElman.

[Traduction]

duire 150 tonnes de papier par an coûte probablement près de \$300 millions aujourd'hui, sans compter les réserves forestières. Cela étant dit, permettez-moi d'ajouter que d'après mon expérience, que ce soit à Fort Frances ou à Salem (Oregon) où les usines sont désuètes, les coûts de rénovation seraient peu élevés par rapport à la construction de nouvelles usines. Deuxièmement, les réserves de bois sont déjà là. À en juger par l'exemple de la Weyerhaeuser qui modernise actuellement son usine du nord-ouest et améliore la capacité de production de sa forêt, je maintiens que le Canada a encore un brillant avenir dans ce domaine. Je ne dirais pas que les industries canadiennes ont été lentes à agir, mais je crois que parce qu'il leur a fallu soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux plutôt que sur les marchés américains et en raison de la conjoncture et des barrières tarifaires, elles ont souvent négligé d'investir à long terme. Cela parce qu'elles se sont préoccupées de ce qu'il adviendrait de l'ensemble du marché nord-américain, parce qu'elles se sont demandé quelle serait leur participation, et jusqu'à quel point les barrières tarifaires les empêcheraient d'investir pour leur permettre de soutenir la concurrence. Je ne doute nullement qu'à long terme, vos ressources forestières, si elles sont utilisées de façon appropriée, seront précieuses. Je pense à leurs multiples usages, à la possibilité d'en tirer le bois de coupe, la pâte à papier et le contre-plaqué, tous ces produits dans la même usine. Depuis quelques années, de nombreuses usines canadiennes s'intéressent à ce genre de fabrication, de façon beaucoup plus timide, toutefois, que les usines américaines.

Voici un autre point que j'aimerais souligner. La raison pour laquelle je crois qu'il est logique d'agir ainsi pour se tailler une place sur le marché c'est qu'aux États-Unis, les ouvriers aussi bien que la direction ont opté fondamentalement pour la politique du «marché libre». Ayant assisté récemment à une réunion de chefs syndicaux, j'ai entendu l'un des chefs du syndicat des pâtes et papiers affirmer qu'il fallait protéger les emplois aux États-Unis, qu'il fallait l'exclure, car les États-Unis exporte plus qu'ils ne vendent et qu'il fallait que les marchés restent ouverts. C'est pourquoi je soutiens que les deux industries que j'ai choisi de vous citer en exemple ont un avenir brillant.

Le sénateur Lang: Cette phrase semble être confirmée par la Kimberly-Clark qui, à mon avis, n'est pas particulièrement portée à spéculer en construisant actuellement à Terrace Bay une usine de \$250 millions qui doit ouvrir ses portes cette année.

M. Eberle: Votre gouvernement peut participer directement, en fournissant les terres de la Couronne. C'est un outil formidable. Ayant négocié avec votre gouvernement l'obtention de réserves forestières en échange de la construction d'une usine, j'ai constaté que vous aviez un outil magnifique.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il s'agit du gouvernement provincial.

M. Eberle: C'est juste. Cet «outil» existe effectivement.

Le président: Je présume qu'il nous faut d'abord reconnaître au Canada que l'industrie forestière est importante pour

[Text]

Senator McElman: You and I will talk about that later.

The Chairman: As I mentioned at the beginning, we promised to let our witness go at not later than 20 minutes past 4, which is ten minutes from now. If I may, I am going to exercise my prerogative to just go back over some ground that was fairly well covered by Senator Carter. I should like to go back to it because I think it is one of the most significant pieces of testimony we have had for some time, and certainly something that we will have to give a great deal of thought to, and that is the business of joint fact-finding bodies and so on, whether it should be of a general nature or whether it should be done industry by industry.

I know there is almost total resistance to this, or has been in government, maybe even more strongly on the Canadian side than on the American side. I think that when you raise it with people there is a tendency for them to think immediately that the government will somehow delegate its right to make decisions, which I do not think is what we have in mind. I often use the analogy that the IJC, by way of example, should never be charged with settling where the boundary is. That would destroy it.

Mr. Eberle: That is right.

The Chairman: It should be charged with administering the boundary once settled.

Mr. Eberle: And recommending.

The Chairman: And recommending. But that is a different thing. I am making these observations as a predication to my question. I would hesitate to charge the IJC with settling the salt water boundaries that are in dispute, because I think that might destroy the IJC. However, once settled, they need to be administered, and there is a difference between administering a boundary and settling a boundary.

Using that analogy, under the Auto Pact, even though you did not change the treaty, or even though you left the power to change the treaty entirely to the political process and governments themselves, is there not a useful role—I am confining my remarks for the moment to the Auto Pact—for a fact-finding body, with a secretariat on a permanent on-going basis relative to the Auto Pact, so that there is some place for people to go, parts manufacturers and other people with concerns on both sides of the border? It could then be studied by a collegial group formed from both sides of the boundary and recommendations made from time to time to governments as to both fine tuning and changes that should be made in the pact in order to keep it up to date, in effect.

Mr. Eberle: I believe the answer is yes, provided—I must put this proviso in—that the mandate is so clear that it does not have to take every little complaint that comes along, or it would be destroyed. In other words, it would be similar to the IJC, which takes on the big issues and everyone does not come in and request that certain issues be considered immediately.

[Traduction]

notre pays. C'est toutefois une autre paire de manches, sénateur McElman.

Le sénateur McElman: Nous en reparlerons plus tard, vous et moi.

Le président: Comme je l'ai mentionné au début, nous avons promis de libérer notre témoin à 16 h 20 au plus tard; il nous reste donc dix minutes. Si vous me le permettez, je vais exercer ma prérogative pour revenir à un sujet qui a été bien traité par le sénateur Carter. J'aimerais y revenir parce que je pense que c'est l'un des plus importants témoignages que nous ayons entendu depuis un certain temps, et qui nous demande certainement beaucoup de réflexion; il s'agit des organismes mixtes chargés d'enquêtes etc., et l'on se demande si leur travail devrait être d'une nature générale ou s'il devrait porter sur chaque industrie.

Je sais que le gouvernement a toujours opposé une résistance presque totale, peut-être même plus forte du côté canadien qu'américain. Je crois que lorsque vous soumettez ce point à la population, elle a tendance à penser que le gouvernement déléguera en quelque sorte son droit de prise de décisions, et je ne crois pas que ce soit précisément ce que nous avons à l'esprit. J'utilise souvent l'analogie suivante: la Commission mixte internationale, par exemple, ne devrait jamais être chargée de délimiter la frontière. Elle courrait ainsi à sa perte.

M. Eberle: C'est juste.

Le président: Elle devrait être chargée du travail administratif relatif à la frontière, une fois celle-ci établie.

M. Eberle: Et faire des recommandations.

Le président: Oui. Mais ce n'est pas la même chose. Ces observations me permettent d'introduire ma question. J'hésiterais à charger la Commission mixte internationale de trancher les conflits relatifs aux frontières océaniques, car je crois que ce serait à son détriment. Toutefois, une fois ces frontières établies, il faut les faire respecter, et il y a une différence entre établir une frontière et la faire respecter.

Cette analogie vaut pour l'Accord de l'automobile. Même si vous n'avez pas modifié le traité, ni même pensé que vous remettiez tous les pouvoirs de le faire au processus politique et aux gouvernements eux-mêmes, n'est-ce pas un rôle utile—et je me limite pour le moment à l'Accord de l'automobile—pour un organisme d'enquête, doté d'un secrétariat attaché en permanence à l'Accord de l'automobile de servir en quelque sorte de point de rencontre pour les particuliers, les fabricants de pièces et tous les Canadiens et les Américains aux prises avec des problèmes? Ce problème pourrait ensuite être étudié par un groupe formé de membres appartenant aux deux pays, et des recommandations pourraient être faites à l'occasion aux gouvernements intéressés quant au recyclage et aux changements que devrait subir l'Accord pour rester à jour, en vigueur.

M. Eberle: Je crois que oui, pourvu—et je dois poser cette condition—que le mandat soit suffisamment précis pour que ce groupe ne doive pas traiter chaque petite plainte, ce qui causerait sa perte. En d'autres termes, il devra, comme la Commission mixte internationale, s'occuper des grandes questions et personne ne pourra lui demander de régler immédiatement certains petits problèmes.

[Text]

The Chairman: Yes, it would be necessary for it to have its autonomy and so on.

Mr. Eberle: I think on that basis, yes.

The Chairman: Then coming to the broader area on which you touched, would you agree that in a clearly defined area such as the Auto Pact, which is such a huge segment in trade, we should go down this road cutting our teeth on something such as the Auto Pact, rather than endeavouring to create something that would embrace so much that possibly the political will would not be there to create it?

Mr. Eberle: I suppose the answer must be that we might be better off to take on two or three issues perhaps the industrial sector, as opposed to agriculture or minerals and energy resources. If everything is concentrated in one area such as the Auto Pact, you may not have the political will to take the first step. Therefore, it ought to be broader than the Auto Pact.

The Chairman: In a previous report of this committee on the mechanisms of Canada-U.S. relations which was published a year or more ago, we dealt with the question of the joint ministerial meetings which were previously held, which, the evidence was, became so structured and stylized that they became rather useless. We, therefore, recommended that they be not revived.

Mr. Eberle: I would agree.

The Chairman: We did, however, suggest that the government—I do not believe anything has happened with respect to this since—take a hard look at creating a lower level. You used the same expression a few minutes ago in your testimony. This would be a look at the deputy, as I recall our report, ministerial level and ongoing, where you take half a dozen obvious deputies from the obvious departments and put them on an ongoing interchange with their counterparts in the United States so that they anticipate the types of problems you suggest. To some extent, is that the type of thing of which you think?

Mr. Eberle: That is certainly one way of doing it; however, that becomes very political because it is only government-to-government.

The Chairman: Yes.

Mr. Eberle: Somehow a way must be found to bring in on that body some non-governmental people, not necessarily in a particular industry, but there must be some other judgments coming in, or it would be done solely on the basis of political considerations of each government at the particular time. A look must be taken further down the road.

Senator Connolly (Ottawa West): Could I interject one point, here Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, Senator Connolly.

Senator Connolly (Ottawa West): As I see it, there must be an ongoing discussion at the deputy ministerial level, which is the manner in which we describe it, whether we have this new forum or not.

[Traduction]

Le président: Oui, il serait nécessaire que ce groupe soit autonome.

M. Eberle: J'en conviens avec vous.

Le président: Si on en vient ensuite au domaine plus vaste que vous avez abordé, conviendriez-vous que dans un domaine aussi clairement défini que l'Accord de l'automobile, qui représente un élément aussi important du commerce, nous devrions nous attaquer à une question aussi difficile, au lieu de chercher à créer un organisme qui serait vaste au point que les politiciens ne désirent pas le créer?

M. Eberle: Je présume que nous devrions peut-être prendre deux ou trois points, peut-être le secteur industriel par rapport à l'agriculture ou aux mines et aux ressources énergétiques. Si tout est concentré dans un domaine comme l'Accord de l'automobile, on ne peut pas avoir le choix au niveau politique de faire les premiers pas. Par conséquent, il faudrait que ce soit un domaine plus vaste que l'Accord de l'automobile.

Le président: Dans un rapport précédent au Comité du mécanisme des relations canado-américaines, qui a été publié il y a au moins un an, nous avons abordé la question des réunions ministérielles mixtes qui avaient déjà été tenues, et qui, après un certain temps, sont devenues si structurées et si raffinées qu'elles ont été considérées plutôt inutiles. Nous recommandons donc qu'il n'y en est plus de semblables.

M. Eberle: Je suis parfaitement d'accord.

Le président: Nous avons toutefois proposé—je ne crois pas qu'on y ait donné suite depuis—qu'on songe sérieusement à créer un niveau inférieur. Vous avez utilisé la même expression il y a quelques minutes dans votre témoignage. Il s'agirait, d'après notre rapport, du niveau des adjoints ministériels où l'on prend une demi-douzaine d'adjoints issus de toute évidence de ministères donnés pour les placer en situation d'échange permanent avec leurs homologues des États-Unis, de façon qu'ils prévoient les types de problèmes que vous proposez. Dans une certaine mesure, est-ce le genre de chose à laquelle vous songez?

M. Eberle: C'est certainement une façon de procéder; toutefois cette question deviendrait de nature politique parce qu'elle ne peut être résolue qu'entre gouvernements.

Le président: En effet.

M. Eberle: Il faut pourtant trouver une façon d'inclure dans cet organisme des non-fonctionnaires; il ne s'agirait pas nécessairement de représentants d'une industrie particulière. Il faut toutefois qu'il y ait d'autres jugements qui s'exercent, au lieu de se baser uniquement sur les considérations politiques de chaque gouvernement à un moment particulier. Il faut qu'une partie de l'analyse soit effectuée à un niveau inférieur.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourrais-je vous interrompre ici, monsieur le président?

Le président: Oui, sénateur Connolly.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): D'après moi, il faut qu'il y ait une discussion permanente au niveau des sous-ministres. C'est ce que nous proposons, que nous ayons cette nouvelle possibilité de discussion ou non.

[Text]

The Chairman: And I have no doubt that a great deal of it goes on.

Senator Connolly (Ottawa West): Of course, it does; it is a fact of life.

Mr. Eberle: Usually after the fact; that is the problem.

Senator Connolly (Ottawa West): Sure and, moreover, it is secret.

Mr. Eberle: That is right.

The Chairman: Would I be correct—I appreciate that you came to throw out this idea, rather than to delineate precisely the form it would take—in suggesting that we could be talking about different types of things here? One, a broader type of body, looking down the road at numbers of problems before they arise? Secondly, an entirely different instrument to administer something such as the Auto Pact?

Mr. Eberle: It could well be. But as I said, it should principally be fact finding, have some autonomy, and its coverage should be broader than just the Auto Pact.

The Chairman: An Auto Pact IJC, as it were, which would be quite separate from the other idea which you are suggesting?

Mr. Eberle: Yes; the two concepts are independent. Their charters would be important, one focusing on the total bilateral relationship and the other concentrating on several specific issues such as the Auto Pact or the industrial sector as a whole. Perhaps the latter group could be a subgroup or subcommittee of the former.

The Chairman: Yes, I think you would have to be very careful and would have to look at two different things.

Mr. Eberle: Or several.

The Chairman: Yes; it has been suggested before the committee previously relative to the Auto Pact, which is why I was very keen to pursue it with you.

Although there are several other questions which I would like to pursue with our witness, he has been kind enough to come this distance from Washington to be with us this afternoon and time is moving on. It has been a stimulating and interesting time for us and, in keeping with our undertakings, we should reciprocate by making sure that Mr. Eberle can make his plane in order that he may appear before his committee tomorrow.

Mr. Eberle: Thank you. I shall be delighted to return some day.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Et je ne doute aucunement qu'il y ait de nombreuses discussions à ce palier.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Naturellement, c'est la vie.

M. Eberle: Habituellement, après coup, il surgit un problème.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est certain, et en plus, il est caché.

M. Eberle: C'est cela.

Le président: Je suis heureux que vous ayez lancé cette idée au lieu de décrire avec précision la forme qu'elle prendra. Me tromperais-je en pensant que nous parlons peut-être de différents types de choses ici? D'une part, un genre d'organisme plus large, envisageant un certain nombre de problèmes avant qu'ils ne surgissent? De l'autre, un instrument entièrement différent pour appliquer quelque chose ressemblant à l'accord sur l'automobile?

M. Eberle: Ce pourrait très bien être cela. Mais comme je l'ai dit, cet organisme serait principalement chargé de faire de la recherche, il aurait une certaine autonomie et ses activités ne se limiteraient pas simplement à l'Accord sur l'automobile.

Le président: Un genre de comité international mixte de l'Accord sur l'automobile qui se distinguerait tout à fait de l'autre idée que vous proposez?

M. Eberle: Oui; ces deux idées sont indépendantes. Leurs chartes seraient importantes, l'une se concentrant sur l'ensemble des relations bilatérales et l'autre sur plusieurs questions précises comme l'accord sur l'automobile ou l'ensemble du secteur industriel. Ce dernier groupe pourrait, peut-être, être un sous-groupe ou un sous-comité du premier.

Le président: Oui, il vous faudrait, je pense, faire très attention et envisager deux choses différentes.

M. Eberle: Ou plusieurs.

Le président: Oui; on a déjà émis cette idée devant le comité à propos de l'Accord sur l'automobile. C'est pour cela que j'insistais tant pour poursuivre cette question avec vous.

Malgré mon désir de continuer à discuter de plusieurs autres questions avec notre témoin, je dois m'arrêter: il a été assez aimable pour venir de Washington se joindre à nous aujourd'hui et le temps passe. Cette séance a été—stimulante,—intéressante et elle correspond bien à notre objectif. Rendons à M. Eberle la pareille en nous assurant qu'il pourra prendre son avion afin de pouvoir comparaître devant son comité demain.

M. Eberle: Merci. Je serai heureux de revenir un jour.

Le comité suspend ses travaux.

WITNESSES—TÉMOINS

Motor Vehicles Manufacturers Association of The United States, Inc.:

Mr. William D. Eberle, President and Chief Executive Officer; and

Mr. John V. Moller, Manager, International Affairs Department.

De Motor Vehicles Manufacturers Association of the United States, Inc.:

M. William D. Eberle, Président et directeur général; et

M. John V. Moller, Directeur, Département des affaires internationales.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, April 28, 1977

Issue No. 18

Eighteenth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 28 avril 1977

Fascicule n° 18

Dix-huitième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be
authorized to examine and report upon Canadian rela-
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination, at such rates or remuneration and reim-
bursement as the Committee may determine, and to
compensate witnesses by reimbursement of travelling and
living expenses, if required, in such amount as the Com-
mission may determine;

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the two preceding sessions, be referred to the
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des
conseillers et du personnel technique, administratif et
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les
émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce
sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements
du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, APRIL 28, 1977
(20)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:40 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Bélisle, Carter, Connolly (*Ottawa-West*), Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, McElman and McNamara. (11)

In attendance: Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carrol, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; *And Also from the Science Council of Canada:* Dr. Arthur Cordell, Science Adviser.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

Witnesses: From the Science Council of Canada: Mr. John Shepherd, Executive Director; and Mr. Mark Murphy, Researcher.

Agreed,—That a series of charts and tables, referred to by the witnesses during their testimony, be attached to these proceedings. (*See Appendix "18A"*).

Agreed,—That supplementary information, that may be submitted by the witnesses at a later date, may be appended to these proceedings if that is feasible. (*See Appendix "18-B"*).

At 12:20 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 28 AVRIL 1977
(20)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 40.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Bélisle, Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, McElman et McNamara. (11)

Aussi présents: M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; et M^{me} M. A. Carrol, de la Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité; *Et également du Conseil des sciences du Canada:* Dr Arthur Cordell, conseiller scientifique.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: Du Conseil des sciences du Canada: M. John Shepherd, directeur général et M. Mark Murphy, recherchiste.

Il est convenu,—Qu'une série de graphiques et de tableaux dont il a été fait mention par les témoins au cours de leur témoignage, soient joints aux présentes délibérations. (*Voir Appendice «18A»*).

Il est convenu,—Que des renseignements supplémentaires que les témoins soumettront éventuellement à une date ultérieure pourront être joints aux présentes délibérations, si cela est possible. (*Voir Appendice «18-B»*).

A 12 h 20, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, April 28, 1977.

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, the committee will now come to order. Some weeks ago I had the privilege of hearing Mr. Shepherd, our witness this morning, speak on Canadian industrial strategy, and I considered that what he had to say was such that it would be most helpful and valuable to our present inquiry if he would come before this committee and deal with the same subject.

Mr. Shepherd is the Executive Director of the Science Council of Canada. He was appointed to that position in May, 1975. As members of the committee are undoubtedly aware, the Science Council is a crown corporation charged with assessing Canada's scientific and technological resources and making recommendations relative thereto.

However, Mr. Shepherd is not, to use the English expression, totally a boffin. Before coming to the Science Council he worked for various electronic companies and was the founder and subsequent President and Chairman of Leigh Instruments, a company which was successful in Canadian high technology and development. Among their other accomplishments, they developed to a large measure the black box crash position indicator which is used throughout the world on aircraft. He has also been a member of the advisory council to the Department of Industry, Trade and Commerce and was Director of Canadian Patents and Developments Limited.

Before calling on Mr. Shepherd, I might mention that one week from Tuesday we shall have before us the second of our principal labour leader witnesses, Mr. Lynn Williams, who is Director of District 6 of the United Steel Workers of America and is also Secretary of the International United Steel Workers. In addition, he will be appearing in his capacity as Vice-President of the Canadian Labour Congress.

Following Mr. Shepherd's presentation, Senator Lang has kindly agreed to lead off the questioning. I might mention that Mr. Shepherd is joined today by Dr. Cordell and Mr. Murphy, also of the Science Council of Canada.

Mr. John Shepherd, Executive Director, Science Council of Canada: Mr. Chairman and honourable senators, it is a great privilege to appear before you this morning. As you may be aware, the Science Council has concerned itself for many years with issues bearing on the innovative capability and problems of Canadian industry. In 1971 we published *Innovation in a Cold Climate—The Dilemma of Canadian Manufacturing*. We have since dealt with rather more specific topics, such as how you transfer technology from federal laboratories to the industrial sector. I might say that Dr. Cordell, who is with me today, played a leading role in both those reports.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 28 avril 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui 9 h 30 pour étudier les relations canado-américaines.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, la séance est maintenant ouverte. Il y a quelques semaines j'ai eu le privilège d'écouter M. Shepherd, notre témoin ce matin, parler de la stratégie industrielle canadienne, et j'ai pensé que ce qu'il avait à dire avait un tel intérêt qu'il serait très profitable pour notre présente enquête, de l'inviter à comparaître devant notre Comité pour traiter du même sujet.

M. Shepherd est le directeur exécutif du Conseil des sciences du Canada. Il a été nommé à ce poste en mai 1975. Comme les membres du Comité le savent certainement, le Conseil des sciences est une société d'État chargée d'évaluer les ressources scientifiques et technologiques du Canada et de formuler des recommandations à ce sujet.

Toutefois, M. Shepherd n'est pas un véritable expert scientifique. Avant d'être nommé au Conseil des sciences, il a été au service de diverses sociétés œuvrant dans le domaine de l'électronique, et a fondé la Leigh Instruments; dont il a été ultérieurement le président; cette société a réussi dans le domaine de la technologie de pointe et du développement au Canada, et parmi ses réalisations, disons qu'elle a dans une grande mesure contribué à la mise au point de la boîte noire, l'indicateur du point de chute des appareils accidentés qui est utilisé, à travers le monde dans tous les aéronefs. Il a également été membre du conseil consultatif du ministère de l'Industrie et du Commerce et est directeur de la Société canadienne des brevets et d'exploitation Limitée.

Avant de donner la parole à M. Shepherd, je voudrais mentionner que mardi en huit, M. Lynn Williams, le deuxième des principaux dirigeants syndicaux, comparaitra devant nous en tant que témoin; M. Williams est directeur du district 6 et secrétaire international du Syndicat des travailleurs de l'acier. En outre, il comparaitra devant nous en sa qualité de vice-président du Conseil du travail du Canada.

Après l'exposé de M. Shepherd, le sénateur Lang a bien voulu accepter d'ouvrir la période de questions. Je veux également mentionner qu'aujourd'hui, M. Shepherd est accompagné de MM. Cordell et Murphy, qui appartiennent également au Conseil des sciences du Canada.

M. John Shepherd, directeur exécutif du Conseil des sciences du Canada: Monsieur le président et honorables sénateurs, c'est un grand privilège de comparaître devant vous ce matin. Comme vous le savez peut-être, le Conseil des sciences s'est intéressé pendant de nombreuses années aux questions relatives à la capacité d'innovation et aux difficultés de l'industrie canadienne. En 1971, nous avons publié *Innovation in a Cold Climate. The Dilemma of Canadian Manufacturing*. Depuis, nous avons traité de sujets plus précis tels que le moyen de transférer la technologie des laboratoires du gouvernement fédéral au secteur industriel. Je dois ajouter que M. Cordell,

[Text]

Quite recently we formed an industrial policies committee of council to carry on this analysis of industrial problems in Canada and to attempt to prescribe solutions to those problems.

In addition to particular tasks, such as the recently published recommendations on industrial incentives that we issued, our program of work under that policy committee embraces three broad areas of action: the first is to bring up to date our earlier analysis of the industrial condition in Canada; secondly, to consider the impact of specific policies and problems such as government procurement and issues of scale; and thirdly, to develop and recommend broad strategies aimed at recovering and enhancing our industrial base in this country.

We have almost completed the first phase, which deals with the current condition of industry, and will be discussing its implications next month. At this stage I should add that the views I am going to express are quite personal since the council has not yet reviewed or deliberated upon this matter of industrial condition in great detail.

I have taken the liberty of handing out some charts to which I may make reference during the discussion. Before looking at the Canadian industrial condition, I hope you will not mind my making one contextual point which bears quite heavily upon our competitiveness vis à vis the United States and the rest of the world. As you know, it is fashionable for us to generally compare our productivity, our labour rates, and other competitive factors with those pertaining in the United States; and that is an entirely natural and normal thing to do, since of our 1975 exports of about \$28 billion, some \$21 billion was destined for the U.S. market.

It is worthy of note that the United States itself is very concerned at the moment about its own loss of technical leadership and competitive ability, primarily in relation to countries such as Japan and Germany. In an analysis we have done of the process of industrialization in several countries over the period 1955 to 1970, it became clear, for instance, that the U.S. was unique in that it was the only country which experienced a reduction in the proportion of its exports accounted for by finished manufactures. In a report prepared for the Economic Committee of the Congress of the United States, Professor Robert Gilpin observed that "partially due to policies pursued, or rather not pursued, by government and industry, and partially due to developments beyond U.S. control, America's once unchallenged scientific and technological superiority has deteriorated.

The implications of this reversal are of immense importance for both our domestic welfare and our international position." A study by Gelman Research in the U.S., for instance, of 500 new products and processes developed worldwide showed a tremendous decline in the U.S. capacity to innovate. In the mid-fifties that country accounted for 82 per cent of major

[Traduction]

qui m'accompagne aujourd'hui, a joué un rôle important dans la préparation de ces deux rapports.

Très récemment, nous avons formé au Conseil un comité de la politique industrielle chargé de poursuivre les analyses des problèmes de l'industrie canadienne et d'essayer de prescrire des solutions à leur sujet.

En plus de tâches particulières, telles que les recommandations sur les mesures d'encouragement industrielles que nous avons formulées et qui ont été publiées récemment, notre programme de travail dans le cadre de ce comité d'orientation englobe trois larges champs d'action: mettre à jour notre analyse antérieure de la condition de l'industrie au Canada, étudier les répercussions des problèmes et des lignes directrices précises, tels les approvisionnements du gouvernement et les barèmes de distribution, et enfin, élaborer et recommander des stratégies générales visant à relever et à améliorer l'infrastructure industrielle du Canada.

Nous avons presque achevé la première phase, qui porte sur la situation actuelle de l'industrie, et nous en étudierons les conséquences le mois prochain. Pour l'instant, je devrais ajouter que les opinions que j'exprimerai sont complètement personnelles, puisque le Conseil n'a pas encore examiné en détail la question de la situation industrielle.

J'ai pris la liberté de distribuer quelques tableaux auxquels je me reporterai peut-être pendant la discussion. Avant d'étudier la situation industrielle au Canada, j'espère que vous n'aurez pas d'objection à ce que je soulève un point pertinent qui influe très fortement sur notre position concurrentielle à l'égard des États-Unis et des autres pays. Comme vous le savez, nous avons l'habitude de comparer notre productivité, nos taux de main-d'œuvre et d'autres facteurs concurrentiels à ceux des États-Unis, et il est complètement naturel et normal de le faire, puisque nos exportations représentaient au total en 1975, 28 milliards de dollars et que la valeur de celles destinées aux États-Unis était de 21 milliards.

Il vaut la peine de noter que les États-Unis eux-mêmes sont actuellement très inquiets de leur propre perte de capacité concurrentielle et d'initiative dans le domaine technique, principalement par rapport à des pays tels que le Japon et l'Allemagne. Dans une analyse du processus d'industrialisation que nous avons effectuée dans plusieurs pays au cours de la période allant de 1955 à 1970, par exemple, il est devenu évident que les États-Unis étaient uniques en ce sens qu'ils étaient le seul pays qui ait connu une réduction de la proportion de ses exportations de produits finis. Dans un rapport préparé pour le Comité économique du Congrès des États-Unis, M. Robert Gilpin a observé qu'en partie à cause des politiques poursuivies, ou plutôt qui n'ont pas été poursuivies, par le gouvernement et l'industrie, et en partie à cause de faits indépendants de la volonté des dirigeants américains, la supériorité scientifique et technologique des États-Unis qui, autrefois, était sans égal, a diminué.

Les conséquences de ce renversement de la situation ont une importance considérable pour notre bien-être national et notre position internationale. Par exemple, une étude effectuée par Gelman Research aux États-Unis, portant sur 500 nouveaux produits et procédés de fabrication mis au point au niveau international, a indiqué une diminution considérable de la

[Text]

world innovations, and in the mid-sixties that had dropped to 55 per cent.

So it might be borne in mind that our comparisons of industrial performance and innovative capability relate to an economy which itself is developing quite serious problems in the technology base sectors. It is all the more serious when we consider that most of our own technology emanates from the United States; and there have been some indications coming from the U.S. recently that technology might not be so freely exported in the future as it has in the past. Whether this should or will continue to be so is a very open question.

There is, for instance, a serious proposal in print that there should be a disallowance period of seven years for the export of any technology from the U.S. that has been financed by the federal government there.

The main burden of my submission today centres on three arguments: first, that compared with other countries Canada is experiencing a very poor rate of industrialization, almost to the point that we might say it is relatively deindustrializing as a country; secondly, that the problems of Canadian industry underlying that situation are not primarily related to recessionary pressures, but have been developing for two decades and are quite chronic and quite structural; and, thirdly, that in the light of that chronic situation we think that only a major and above all coherent industrial policy is likely to have any significant chance of reversing our industrial fortunes.

With regard to the first proposition, it is clear that if one accepts as a criteria for a measure of industrialization the value of manufactures per capita and the percentage of the value of manufactured goods to total exports, Canada in the period 1955 to 1975 has industrialized at an abnormally slow rate by comparison with most West European countries and a number of non-European countries. In 1955, as an instance, Canada was second only to the U.S. in the value of manufactures per head of population, and by the end of 1974 we had been overtaken by Sweden, France, Japan, Finland, Australia and West Germany. Other countries which had been a long way behind us, using that criterion, had closed, or almost closed, the gap, and these included Norway, Belgium, Denmark, Austria and Italy; and some of those are by no means industrial giants. Within the next five years some of the Third World countries, particularly Korea and Brazil, are going to exert their own impact on our competitive situation.

Even in the last half of what we called the Golden Sixties, Canada raised its proportion of finished manufactures as a percentage of total exports by only 3.22 per cent—that is, excluding autos—whereas Denmark achieved an 11.3 per cent increase, France, 5.5, Mexico 16.8, Ireland 7.9, and Norway 6.6. That was at a period when our progress was at its very highest.

[Traduction]

capacité des États-Unis à innover. Au milieu des années 50 ce pays était responsable de 82 p. 100 des principales innovations dans le monde, et au milieu des années soixante, ce taux était tombé à 55 p. 100.

Donc, on ne devrait pas oublier que nos comparaisons du rendement industriel et de la capacité d'innovation s'appliquent à une économie qui, elle-même, se heurte à de très graves problèmes dans les secteurs de base de la technologie. C'est d'autant plus grave lorsque nous pensons que la plus grande partie de notre propre technologie provient des États-Unis, et d'après certains faits récemment survenus aux États-Unis, on a constaté qu'il est possible que la technologie ne soit pas exportée aussi librement à l'avenir qu'elle l'a été dans le passé. On ne saurait toutefois prédire avec certitude si cette situation devrait persister, ou persistera.

Par exemple, on a très sérieusement préconisé dans un document l'interdiction, pendant sept ans, de toute exportation de technologie à partir des États-Unis, qui aurait été financée par le gouvernement fédéral de ce pays.

Aujourd'hui mon mémoire repose principalement sur trois arguments: premièrement, que par rapport à d'autres pays, le Canada connaît actuellement un très faible taux d'industrialisation, à un point tel que nous pourrions presque dire que son niveau d'industrialisation baisse; deuxièmement, que les problèmes de l'industrie canadienne à la base de cette situation ne sont pas principalement dus à des pressions de récession, mais qu'ils se développent depuis deux décennies et qu'ils sont tout à fait chroniques et structurels; et troisièmement, que compte tenu de cette situation chronique, nous pensons qu'une politique industrielle énergique, et surtout cohérente, serait fort susceptible de changer notre situation sur le plan industriel.

En ce qui concerne la première constatation, il est évident que si l'on accepte comme critère pour un niveau d'industrialisation la valeur des produits manufacturés par habitant, et le pourcentage de la valeur des produits manufacturés par rapport au total des exportations, de la période allant de 1955 à 1975, le Canada s'est industrialisé à un rythme anormalement lent par rapport à la plupart des pays d'Europe occidentale et un certain nombre d'autres pays. En 1955, par exemple, le Canada venait au deuxième rang après les États-Unis pour la valeur des produits manufacturés par habitant, et à la fin de 1974, il était dépassé par la Suisse, la France, le Japon, la Finlande, l'Australie et l'Allemagne de l'Ouest. D'autres pays qui étaient à un rang très inférieur par rapport à nous, en utilisant ce critère, nous avaient rattrapés, ou presque, et il s'agissait de la Norvège, de la Belgique, du Danemark, de l'Autriche et de l'Italie, et certains de ceux-ci ne sont absolument pas des géants industriels. D'ici cinq ans, certains des pays du Tiers-Monde, particulièrement la Corée et le Brésil, influenceront sur notre situation concurrentielle.

Même au cours de la dernière moitié de ce que nous avons appelé les prospères années soixante, le Canada a augmenté sa proportion de produits finis, en tant que pourcentage du total des exportations, de 3.22 p. 100 seulement, cela, à l'exclusion des automobiles, tandis que le Danemark a enregistré une augmentation de 11.3 p. 100, la France, de 5.5 p. 100, le Mexique, de 16.8 p. 100, l'Irlande, de 7.9 p. 100, et la

[Text]

In electronics, for instance, which was perhaps our fastest growing sector, our average annual growth rate, between 1965 and 1974, was very impressive at 11.4 per cent a year; but it compared to a world average growth rate in that industry of 12.7 per cent; so the true picture of our recent industrial history is not one of a growth curtailed by recession but, really, of a quite steady and relentless decline relative to other countries, and masked for a very short period by an unusual coincidence of circumstances, most notably that of the Vietnam conflict and its impact on distorting the U.S. economy.

Throughout this entire period Canadian industry has not only failed to maintain its share of growing world markets, it has also lost command of its domestic market base. Between 1970 and 1975—and you will see this on chart No. 2—while our share of world exports fell from 5.4 to 3.8 per cent, imports to this country as a percentage, crossed over, going the other way, an increase from 26 per cent to 33 per cent of domestic market demand.

The Chairman: Excuse me for interrupting you, Mr. Shepherd. I think, if the witness is going to refer to these tables during his remarks, we really should make them part of the record. I notice the pages are all numbered, so perhaps, Mr. Shepherd, in referring to them, as you did a minute ago, you would refer to them by page number so that a reader of the record will be able to follow. Thank you.

Mr. Shepherd: Yes, Mr. Chairman. The recent quotation came from chart No. 2.

In each sector that one looks at, be it electronics, agricultural machinery, textiles, in charts 4 and 5 and 6, the long, steady curve of growth of imports as a percentage of the home market really reflects this deterioration of Canadian industrial grip in the world. In spite of tariffs, imports are really now beginning to swamp our low technology sectors, ranging from leather goods, such as luggage, textiles, bicycles, and consumer electronics. In the higher technology sectors, where we should be very much stronger as a country, our excess of imports over exports widened from \$2.3 billion to \$7.9 billion in the period 1970 to 1975. That is a reference to table 1.

The most interesting thing about that growth in deficits in high technology is that the deficits do not relate to a very narrow band of industrial activity. In fact, out of the 19 categories that we use to define as high technology manufactures these deficits occurred in 18, and they ranged through fibres, chemicals, all forms of machinery, communications equipment, transportation and the like; so there is little doubt, therefore, that we have to regard our industrial weakness and the loss of our competitive edge as fairly long standing,

[Traduction]

Norvège, de 6.6 p. 100. Il s'agissait d'une période où notre essor était à son maximum.

Par exemple, dans le domaine de l'électronique qui était peut-être le secteur à se développer le plus rapidement au Canada, notre taux de croissance annuel, entre 1965 et 1974 a été très impressionnant, soit de 11.4 p. 100 par année: mais il rivalisait avec un taux d'accroissement moyen international dans cette industrie de 12.7 p. 100; par conséquent, le véritable aspect de notre récente situation industrielle n'est pas celui d'une croissance freinée par la récession, mais en fait, celui d'un déclin tout à fait soutenu et implacable par rapport aux autres pays, et qui a été masqué pendant une très courte période par un concours inhabituel de circonstances, plus particulièrement la guerre du Vietnam qui a contribué à fausser l'économie des États-Unis.

Au cours de toute cette période, l'industrie canadienne, outre qu'elle n'a pas réussi à conserver sa part des marchés internationaux en expansion, a également perdu le contrôle de son propre marché national. Entre 1970 et 1975, et vous le constaterez au tableau numéro 2, tandis que notre part des exportations au niveau international était tombée de 5.4 à 3.8 p. 100, les importations de notre pays ont augmenté, passant de 26 à 33 p. 100 de la demande du marché national.

Le président: Excusez-moi de vous interrompre, monsieur Shepherd. A mon avis, si le témoin se reporte à ces tableaux au cours de ses remarques, nous devrions en fait les verser au compte rendu. Je remarque que toutes les pages sont numérotées; par conséquent, monsieur Shepherd, en vous y reportant comme vous l'avez fait il y a une minute à un tableau voudriez-vous mentionner le numéro de la page afin qu'un lecteur du compte rendu puisse s'y retrouver.

M. Shepherd: Oui, monsieur le président; la récente citation provenait du tableau numéro 2.

Dans chaque secteur qu'on étudie, qu'il s'agisse de l'électronique, des machines agricoles, des textiles, aux tableaux 4, 5 et 6, la longue courbe régulière de la croissance des importations en tant que pourcentage du marché national illustre réellement la détérioration de la position concurrentielle de l'industrie canadienne dans le monde. Malgré les tarifs douaniers, les importations commencent réellement à envahir nos secteurs de technologie primaire, qu'il s'agisse des produits en cuir, tels que les baggages, des textiles, des bicyclettes et des appareils électroniques à l'intention des consommateurs. Dans les secteurs de technologie de pointe, nous devrions être plus forts en tant que pays, la valeur de l'augmentation des importations par rapport aux exportations étant passée de 2.3 milliards de dollars à 7.9 milliards de dollars au cours de la période allant de 1970 à 1975. Je me reporte au tableau 1.

L'aspect le plus intéressant de cette augmentation des déficits dans le domaine de la technologie de pointe, est qu'ils ne s'appliquent pas à une catégorie très limitée d'activité industrielle. En fait, sur les 19 catégories que nous avons utilisées pour définir les domaines de fabrication à haut niveau technologique, les déficits se sont produits dans 18 d'entre elles, notamment en ce qui concerne les fibres, les produits chimiques, toutes les formes de machines, le matériel de communication, les moyens de transport, ainsi de suite; il est donc

[Text]

certainly quite widespread and probably quite chronic. Any narrower perspective of the problem will, I think, fail to produce anything more than patchwork remedies.

The chairman of one corporation has remarked that "if current trends continue we may soon see the complete destruction of secondary manufacturing in Canada"; and we have used the phrase "de-industrialization" to portray the same sense of seriousness.

The strategic industrial response to the uncompetitive environment in Canada is now beginning to develop. In terms of research and development, which, in the U.S. and elsewhere, is regarded as a factor of enormous and increasing importance in terms of future economic growth, industrial intra-mural expenditures dropped from .80 per cent of the value of manufacturing output in 1965 to .58 per cent in 1975. Chemicals, machinery, transportation and electrical, which are all technology-based sectors, have radically reduced investment in new products, so that industry, as well as government, has substantially withdrawn support for research and development, and innovation, in this country. In a country which depends for its export upon specialization, this could be absolutely disastrous.

As a means of judging impact I would like to cite a man called Boretski of the United States, who has shown that, in the last 20 years, their technology-intensive industries grew 45 per cent faster, their employment 88 faster, their productivity 38 per cent faster, and they made a contribution to inflation 44 per cent lower than non-technology-based industries. It is in these high potential sectors that our own decline is most marked.

Senator Grosart: What was the period there?

Mr. Shepherd: 1957 to 1973.

I think, in essence, the problem is that Canada is being whipsawed, perhaps, between low technology countries with low labour, and advanced high technology countries with a better competitive edge in design and development than we have.

Within this environment of uncompetitiveness, it makes corporate sense, and a lot of sense, therefore, to move manufacturing activity out of Canada to the southern United States, where labour rates are lower and productivity is higher, and I think quite a number of corporations are beginning actively to consider that strategy. It is also undeniable, and Dr. Cordell is perhaps the author of this theory, that the marketplace tends to exert a very strong attraction for corporate activities, and given any kind of even parity of conditions, a company, as it grows, tends to be pulled towards location in its prime market

[Traduction]

manifeste que nous devons considérer notre faiblesse industrielle et la perte de notre compétitivité comme un phénomène de longue durée, certainement très étendu et présentant sans doute un caractère chronique. En envisageant le problème de façon plus étroite, je pense que nous ne parviendrions qu'à un travail de rapiéçage.

Le président d'une société a fait remarquer que si les tendances actuelles se maintiennent, nous assisterons bientôt à la disparition totale de l'industrie secondaire au Canada; pour traduire autrement le caractère grave de la situation, on a utilisé la formule «désindustrialisation».

La réaction de l'industrie devant ce manque de compétitivité qui prévaut au Canada commence maintenant à se manifester. Du point de vue de la recherche et du développement qui, aux États-Unis et ailleurs, sont considérés comme un facteur primordial et de plus en plus important du point de vue de la croissance économique future, les dépenses industrielles intérieures sont passées de .80 p. 100 de la valeur des biens produits en 1965 à .58 p. 100 en 1975. Les produits chimiques, les machines, les moyens de transport et le matériel électrique, qui sont tous des secteurs fondés sur la technologie, ont réduit radicalement leurs investissements dans les nouveaux produits, si bien que l'industrie et le gouvernement ont sensiblement diminué le soutien accordé à la recherche et au développement ainsi qu'aux innovations. Dans un pays qui dépend de la spécialisation pour ses exportations, cette tendance est absolument désastreuse.

Pour en apprécier les répercussions, je voudrais citer un Américain nommé Boretski, qui a montré qu'au cours des 20 dernières années, les industries américaines à haut niveau technologique ont connu une croissance supérieure de 45 p. 100 à celles des industries non fondées sur la technologie; la croissance de l'emploi, dans les premières, avait été supérieure de 88 p. 100, la croissance de la productivité de 38 p. 100, et leur contribution à l'inflation avait été de 44 p. 100 inférieure à celles des secondes. C'est dans le secteur des industries à haut niveau technologique que notre déclin est le plus prononcé.

Le sénateur Grosart: Quelle était la période considérée?

M. Shepherd: De 1957 à 1973.

Selon moi, l'essentiel du problème tient à ce que le Canada est sans doute un pays intermédiaire entre les pays à faible niveau de technologie et de main-d'œuvre et les pays avancés qui ont un haut niveau de technologie et dont la compétitivité en matière de conception et de développement est meilleure que la nôtre.

Dans le contexte de notre manque de compétitivité, il est donc extrêmement avantageux, pour les sociétés, de transférer leurs activités de fabrication du Canada vers le sud des États-Unis, où la main-d'œuvre est moins onéreuse et la productivité plus élevée, et je pense qu'un bon nombre de sociétés commencent à envisager sérieusement cette possibilité. Conformément à une théorie formulée, je crois, par M. Cordell, il est également indéniable que le marché tend à exercer un très fort attrait sur les activités des sociétés, et toutes choses restant égales, une société qui prend de l'expansion aura tendance à

[Text]

area; and you have heard that comment from other witnesses, I think.

Should this trend to the south develop, the pace will tend to quicken quite rapidly, and it will then take many years, if not decades, to reverse. This committee, I think, is aware of ATCO's pronouncements on the subject. It has heard Mr. Scrivener say that Northern Telecom is looking hard at meeting Canadian requirements from the United States. It has seen the recent *Financial Post* article on the rapid move of Dominion Bridge to the United States. All these three, I would add, are Canadian companies with Canadian chief executive officers and shareholders who are concerned about Canada and would rather stay here to contribute to the economy if they can. It is easy to think of the policies being adopted by those with a somewhat lower level of concern.

As to factors involved in the problem, there are many short and long-term factors that affect this deterioration. Labour costs have moved from this historical 80 per cent of the United States relationship in 1964, to a slightly higher level than the United States in 1974, and to 6 per cent higher by the fourth quarter of 1975. We have obtained analyses from some companies that would show that the level is now almost 15 per cent at basic labour rates in some of the skilled trades. Although the increases in Canada were tempered somewhat in 1975, I do not think there is any immediate prospect of a return to the old relationship.

Productivity is still lower than that of the U.S. One observer, reporting to the Ontario Economic Council, has estimated a 20 per cent current disparity. The fact of U.S. weaknesses, therefore, of poor investment, of a limited domestic market base and of uncertainty as to what our policy is going to be, all aggravate the problem and heighten the gravity of it. At its most fundamental, the problem, I think, lies in the fact that by its structure and character Canadian industry is, in the main, very fractionated and very balkanized. It will continue to be so unless we can accomplish, in the very near future, a rapid and radical reshaping of our industrial position. I think that is an imperative, rather than a choice.

Although tax incentive changes and increases in research and development do help, these measures simply will not, by themselves, reverse the trend to gain industrialization because they do not do enough to change the environment. I think we are genuinely at a watershed in our industrial and economic history now, and that we are tending to move to a pre-industrial, rather than to a post-industrial condition, so that the only strategy available is a quite clear, forceful and, above all, coherent industrial policy.

Before perhaps suggesting what some of the major elements of that policy might be, I hope senators will not mind if I comment somewhat on the issue of industrial fractionation. It

[Traduction]

être attirée vers l'endroit où se trouve l'essentiel de son marché; je pense que d'autres témoins vous ont présenté cette thèse.

Si cette attirance vers le Sud se développe, elle va très rapidement s'accélérer, et il faudra alors plusieurs années, sinon plusieurs dizaines d'années, pour la renverser. Je pense que le Comité connaît les déclarations faites à ce sujet par l'ATCO. Il a entendu M. Scrivener indiquer que la Northern Telecom souhaitait ardemment répondre aux besoins canadiens depuis les États-Unis. Le Comité a eu connaissance du récent article du *Financial Post* consacré au départ rapide de la Dominion Bridge vers les États-Unis. J'ajoute que ces trois sociétés sont canadiennes; leurs principaux dirigeants sont des Canadiens; leurs actionnaires se préoccupent du Canada et ces sociétés préféreraient rester ici, si elles le pouvaient, pour contribuer à l'amélioration de l'économie. On imagine facilement quelle politique adopteront ceux dont les préoccupations sont plus terre-à-terre.

De nombreux facteurs à court et à long terme interviennent dans ce processus de détérioration. Les coûts de la main-d'œuvre sont passés de 80 p. 100 de ceux des États-Unis en 1964, à un niveau légèrement supérieur en 1974, puis à un niveau de 6 p. 100 supérieur au cours du quatrième trimestre de 1975. Des analyses réalisées par certaines sociétés indiquent qu'actuellement, ce niveau atteint presque 15 p. 100 dans certains secteurs spécialisés. Bien que les augmentations de salaire aient été quelque peu ralenties au Canada en 1975, je ne pense pas qu'on puisse envisager, dans un proche avenir, un retour à la situation initiale.

Notre productivité est toujours inférieure à celle des États-Unis. Dans un rapport adressé au Conseil économique de l'Ontario, un observateur a estimé que l'écart était actuellement de 20 p. 100. Compte tenu des faiblesses américaines et par conséquent, du faible niveau des investissements, des limites du marché américain et des incertitudes quant à ce que sera notre politique, le problème est extrêmement grave. Son aspect le plus fondamental tient, je pense, au fait que, par sa structure et par son caractère particulier, l'industrie canadienne est très fractionnée et très «balkanisée». Cette situation se maintiendra à moins que, dans un très proche avenir, nous ne parvenions à réaliser une restructuration rapide et radicale de notre industrie. Je pense qu'il s'agit d'un impératif, et non d'un choix.

Malgré l'action bénéfique des encouragements fiscaux et de l'augmentation des efforts en matière de recherche et de développement, ces mesures ne suffisent pas en elles-mêmes à renverser la tendance pour faire progresser l'industrialisation, car elles ne modifient pas suffisamment le contexte de l'industrie canadienne. Je pense que nous sommes véritablement à une charnière de notre histoire industrielle et économique, et nous avons tendance à revenir à une situation préindustrielle, au lieu de nous diriger vers une situation postindustrielle, et notre seul recours stratégique est une politique très claire et très vigoureuse, et avant tout, cohérente.

Avant d'indiquer les principaux éléments possibles de cette politique, j'espère que les sénateurs ne m'en voudront pas si je formule quelques observations concernant l'aspect fractionné

[Text]

has occurred in Canada primarily because our tariff policies resulted in all those who wished to capture the domestic market setting up branch plants in this country. The result is a proliferation of internationally sub-critical corporations—seven to ten refrigerator plants when one could satisfy the market, many television plants producing 50,000 sets or fewer per year on the average, while Japanese manufacturers are producing one million sets per year, and a minimum competitive plant scale being 300,000 sets per year. Tariffs have in fact, I think, created a host of truncated and uncompetitive suppliers which cannot face world competition. To now consider, however, that the answer lies in the short-term reduction of tariffs effectively ensures disaster by introducing the patient to a cure that he cannot survive.

As a matter of interest, in terms of fractionation, a recent report showed that we have about 31,150 manufacturing companies in Canada with a median plant size of 11 people. Fewer than 5 per cent of them can afford R&D, and only 3 per cent of them really do R&D.

The median size of industrial research unit in this country consists of two qualified scientists or engineers, and only 367 companies have more than six engineers or scientists on staff. The answer which I think has to be achieved before tariffs are reduced lies in obtaining corporate size and muscle.

In his remarks at the recent annual meeting of shareholders of Northern Telecom, Mr. Scrivener said that, "the key to our survival is size. If we are not as large as our competitors, we cannot hope to penetrate international markets or defend our share of the domestic market" and that corporation does business in excess of \$1 billion per year. There is a great deal of support, and testimony, for the fact that one survives and grows by size in the international market.

Although we support the stimulation of small Canadian business enterprises, from whom a lot of innovation develops, I think the key problem is that we are desperately short of large world-scale technology corporations, and a major plank of our industrial policy has to aim at developing that kind of company; not, may I add, to achieve an economy of scale on a production line, because I think that battle is now over, but to achieve the size that will allow us to sell on the market highly specialized technology goods in the world.

The Council has used the term "technological sovereignty" to try to express its sense of this overall policy framework that we think has to be followed if we are going to develop a

[Traduction]

de notre industrie. Cette situation a été provoquée au Canada essentiellement par nos politiques douanières qui ont incité tous ceux qui souhaitaient accaparer le marché intérieur à installer des filiales dans notre pays. Il en résulte une prolifération de sociétés internationalement sous-marginales—nous avons de sept à dix usines de réfrigérateurs, alors qu'une seule suffirait à répondre à la demande, et une multitude d'usines de fabrication de téléviseurs dont la capacité moyenne de production est de 50,000 appareils par année ou moins, alors que les usines japonaises fabriquent un million d'appareils par année et que la compétitivité minimale d'une usine exige que celle-ci produise au moins 300,000 appareils par année. En réalité, les tarifs ont créé, à mon avis, une kyrielle de fournisseurs tronqués, incapables d'affronter la concurrence mondiale. Il est toutefois illusoire de songer à solutionner le problème en réduisant les tarifs à court terme, car nous irions inévitablement vers un désastre, en imposant aux patients une cure qu'ils ne peuvent supporter.

Au sujet du fractionnement de notre industrie, vous serez sans doute intéressés d'apprendre qu'un récent rapport a montré qu'il y avait environ 31,150 sociétés de fabrication au Canada et que l'usine moyenne ne comptait que onze employés. Moins de 5 p. 100 d'entre elles ont les moyens de se payer des services de R-D et seulement 3 p. 100 en possèdent effectivement.

Le personnel des équipes de recherche industrielle moyennes du Canada se limite à deux scientifiques ou ingénieurs compétents et seulement 367 sociétés comptent plus de six ingénieurs ou scientifiques parmi leur personnel. A mon avis, avant de réduire les tarifs, il faudrait songer plutôt à augmenter la taille et la force des sociétés manufacturières.

Lors de la dernière assemblée générale annuelle des actionnaires de la Northern Telecom, M. Scrivener faisait remarquer que «la clé de notre survie réside dans la taille de nos industries. Si ces dernières ne sont pas aussi importantes que celles de nos compétiteurs, nous ne pourrions jamais espérer pénétrer les marchés internationaux ou conserver notre part du marché intérieur»—et la Northern Telecom réalise des bénéfices de un milliard de dollars par année. De nombreuses personnes soutiennent, ou en sont un symbole vivant, que la survie et la croissance d'une entreprise est en relation directe avec la taille de ses affaires sur le marché international.

Même si nous admettons qu'il faut stimuler la croissance des petites entreprises commerciales canadiennes, qui mettent au point un grand nombre de nouvelles idées, je crois que le problème principal réside dans le fait que nous possédons très peu de sociétés technologiques d'envergure internationale. Notre politique industrielle doit donc viser principalement à faire naître ce genre de société. Si vous me permettez, j'ajouterais qu'elle ne doit pas tenter de réaliser une économie d'échelle dans une branche donnée de la production, car, à mon avis, cette bataille est maintenant dépassée, mais essayer d'atteindre une taille qui lui permettra de vendre des produits hautement techniques sur le marché mondial.

Le Conseil a utilisé le terme «souveraineté technologique» pour essayer d'en imprimer le sens à la politique globale que nous croyons devoir mettre en œuvre, si nous voulons créer une

[Text]

competitive industrial base. The components of the policy are being worked upon in more detail, but they include the following:

First, and above all, the need for specialization. We cannot be good at everything and, at the same time, we cannot afford to be mediocre in everything, which is a very considerable danger.

Second, the need to build large Canadian-owned corporations in these areas, particularly in the new wave of industrial opportunities, such as renewable energies, transportation, raw materials processing, communications and the like. Our chairman, Dr. Kates, offered a very good description of several of these opportunities earlier this week, as was reported in the press.

I know that the issue of ownership is difficult and very arguable. There is very little doubt in my own mind that foreign ownership does tend to create a truncated enterprise, which inhibits the long-term growth of the industrial sector in which it resides, and it tends also to block the emergence of indigenous companies. The prime object of this policy, I would say, is not to buy back U.S. corporations, but, really, to protect new opportunities for the growth of Canadian corporations.

Third, the harnessing of federal-provincial government procurement to the building of a Canadian industrial base.

Fourth, the aggregating of domestic markets for domestic companies.

Fifth, the rationalizing of industry, as we have done it in the white goods sector, but again not for economies of scale but, rather, for corporate muscle to help us win the world markets.

Sixth, the harnessing of major national program such as nuclear and others, to the industrial benefit.

Seventh, the steering of technological and financial support to selected Canadian companies.

Eighth, above all, the making of our industrial policies coherent, rather than piecemeal.

All these policies seem to be regarded as somewhat radical in Canada, but they are practised everywhere else in the world, in the countries with whom we compete. All of them, I think, need to be put into one statement of coherent policy so that others, as well as ourselves, know where we are going and to what purpose. In fact, uncertainty as to what Canadian industrial policy is, is probably as much as anything else a factor in our uncompetitiveness because major investment decisions demand, above all, clarity of policy and stability of the environment.

[Traduction]

structure industrielle qui soit concurrentielle. Les éléments de cette politique devront être élaborés en détails et tenir compte essentiellement des facteurs suivants:

D'abord et avant tout, nécessité de la spécialisation. On ne peut exceller en toutes choses en même temps, pas plus qu'on ne peut se permettre d'être médiocre en toutes choses, danger qu'il est très important d'éviter.

Deuxièmement nécessité de stimuler la croissance de grandes sociétés à propriété canadienne dans des domaines particuliers, notamment dans les plus innovateurs, comme celui de l'énergie renouvelable, des transports, du traitement des matières premières, des communications, et ainsi de suite. En début de semaine, notre président, M. Kates, a soumis une très bonne description des possibilités industrielles de ces secteurs et la presse en a fait grand état.

Je sais que la question de la propriété est très complexe et très discutable. Il subsiste très peu de doute en mon esprit que la propriété étrangère tend à créer une entreprise tronquée, qui inhibe la croissance à long terme du secteur industriel dans lequel elle réside et cherche à s'implanter, en outre, elle tend également à bloquer l'émergence de sociétés indigènes. Le principal objectif de cette politique, si je puis m'exprimer ainsi, n'est pas de racheter les sociétés américaines, mais bien de favoriser véritablement les nouvelles possibilités de croissance des sociétés canadiennes.

Troisièmement, application de l'apport des gouvernements fédéral et provinciaux à l'implantation d'une structure industrielle canadienne.

Quatrièmement, regroupement des sociétés indigènes pour conserver le marché intérieur.

Cinquièmement, rationalisation de l'industrie, comme nous l'avons fait dans le secteur des articles de blanc, mais, une fois de plus, non pas pour des économies d'échelle, mais plutôt pour renforcer nos sociétés et les aider à se tailler une place sur les marchés mondiaux.

Sixièmement, mise en valeur des principaux programmes nationaux, comme le programme nucléaire, etc., au bénéfice de l'industrie.

Septièmement, orientation de l'effort technologique et financier vers certaines sociétés canadiennes choisies.

Huitièmement et avant tout, élaboration d'une politique industrielle cohérente, plutôt que fractionnée.

Même si toutes ces politiques semblent quelque peu radicales au Canada, il ne faut pas oublier qu'elles sont appliquées partout ailleurs dans le monde, notamment dans les pays avec lesquels nous concurrençons. Je crois qu'il conviendrait de réunir toutes ces orientations à l'intérieur d'une seule déclaration de principe de manière que tous, nous y compris, sachent quel objectif nous visons et quel but nous poursuivons. En fait, l'incertitude qui caractérise la politique industrielle canadienne explique probablement beaucoup dans une grande mesure la faible concurrence que nous représentons parce que les décisions relatives aux investissements importants doivent être fondées avant tout sur la clarté des politiques et la stabilité de l'environnement.

[Text]

If I may, I would like to conclude by referring to Mr. Scrivener's testimony of November 16, because I think Northern Telecom represents an excellent example of what can happen, and what should happen, if certain policy fundamentals are understood. The initial advantage of Northern Electric, and later Northern Telecom, was that it started with a captive aggregated market and a dedicated customer. Given that protected domestic base, it then moved to indigenous and "offensive" technology, developed a management structure, adopted and followed a global corporate and product strategy within which it could and did afford \$80 million or more for a new product of world-scale excellence. It is interesting to note that it took seven years for Northern to move its sales from \$400 million to \$534 million, and only another three years to double it to over \$1 billion. The same pattern when you analyze it, shows up in its earnings record. This example completely vindicates the industrial policy of, first, selecting the field and the company; secondly, protecting and aggregating the market; thirdly, rationalizing and developing strengths; and, fourthly, using technology, finance and management to develop world-scale excellence based upon Canadian skills, so this turn-around can be achieved with that kind of developmental strategy.

In this country, where industrial fragmentation is so marked, I think strategy is a government responsibility and represents our only path to economic survival.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much. Senator Lang will commence the questioning.

Senator Lang: I want to thank our visitor for a succinct, terrifying presentation. It certainly does, Mr. Chairman, synthesize, in a very vivid way the evidence that has been coming before this committee from various sources and, of course, dealing with rather more specific areas than we have dealt with generally.

I take it, Mr. Shepherd, that it would be your opinion that this is no time for us to be either raising or lowering tariffs. Yet we are now engaged in a round of negotiations towards further liberalization of policy in this area at Geneva. Do you believe we are in any position to avoid a world movement in the western world towards more liberal trade policies?

Mr. Shepherd: Yes, senator, I do. I think the same sense of industrial difficulty is occurring in one or two other countries, such as the United States, and that their approaches to a GATT round may be in the process of "re-think."

[Traduction]

Si vous me le permettez, j'aimerais terminer en me reportant au témoignage offert le 16 novembre par M. Scrivener, parce que je crois que la Northern Telecom constitue un excellent exemple de ce qui peut et devrait arriver si les règles à la base de certaines politiques sont comprises. Le principal avantage de la Northern Electric, devenue plus tard la Northern Telecom, est que cette société a débuté dans les affaires avec un marché global où n'existait pas la concurrence et qu'elle avait une clientèle fidèle. Étant donné la sécurité dont elle était assurée sur le marché intérieur, elle s'est tournée vers une technologie canadienne et «offensive», elle a mis sur pied une structure gestionnelle, a adopté et respecté une stratégie globale de fonctionnement et de production qui lui a permis d'investir \$80 millions et plus dans la conception d'un nouveau produit, concurrentiel à l'échelle mondiale. Il est intéressant de remarquer que la Northern Telecom n'a mis que sept ans à faire passer son chiffre de ventes de \$400 million à \$534 millions et trois autres années seulement à le porter à \$1 milliard. Tout observateur remarque que l'évolution de ses bénéfices suit la même courbe: cet exemple confirme parfaitement la validité de la politique industrielle qui consiste, premièrement, à choisir le domaine d'activité et la compagnie, deuxièmement, à protéger et accroître le marché, troisièmement, à concevoir et à perfectionner une stratégie de consolidation et, finalement, à employer la technologie, la finance et la gestion pour atteindre un niveau d'excellence reconnu mondialement et fondé sur l'ingéniosité canadienne, de sorte qu'une telle performance peut être accomplie au moyen de ce genre de stratégie expansionniste.

Au Canada, la fragmentation industrielle est très marquée, je crois que la stratégie relève du gouvernement et représente notre seule chance de survie économique.

Monsieur le président, je vous remercie.

Le président: Merci. Sénateur Lang, ouvrez la période de questions.

Le sénateur Lang: Je tiens à remercier notre invité de son exposé à la fois précis et terrifiant. Il ne fait aucun doute, monsieur le président, que ses commentaires résument fidèlement les témoignages qui sont parvenus à notre Comité de sources diverses et qui traitent évidemment de domaines précis, tandis que nous n'avons abordé le sujet que de façon superficielle.

Si je vous comprends bien, monsieur Shepherd, vous êtes d'avis que le temps serait mal choisi pour élever ou abaisser les tarifs. Pourtant, nous sommes présentement en négociations, à Genève, dans le but de libéraliser encore plus notre politique dans ce domaine. Croyez-vous que notre politique dans ce domaine. Croyez-vous que notre situation nous permette d'éviter le mouvement universel qui porte les pays occidentaux à libéraliser encore plus leurs politiques commerciales?

M. Shepherd: C'est mon avis, sénateur. Je crois qu'un ou deux autres pays, comme les États-Unis, ressentent également la même insécurité industrielle et que leur façon d'aborder les négociations du GATT est peut-être en voie de subir un changement.

[Text]

I think if we fully explain our industrial condition and our economic position to other countries, if we explain that we are not, as we might often like to think, developed to the same status as other countries, then it should be possible to undertake a rather more resistive negotiating position than we are. But our problem here in Canada is that one group goes for GATT reductions and one goes for industrial development and we lack coherence.

Specifically, in reply to your question, I think we have to undertake a stiffer posture on GATT and it is no time to move for a reduction of tariffs. I do not think industry in the main could survive that.

Senator Lang: You mentioned the serious effect of the balkanization of our manufacturing base. It would appear to me that over the past 10 or 15 years our own internal policies, competition policies and so on, have tended to militate against a rationalization of our industrial base, and now this seems to be compounded to some extent by legislation such as FIRA. Do you think it is reasonable to incorporate into an industrial strategy the actual encouragement of combines?

Mr. Shepherd: Yes, I think it is not only desirable but absolutely necessary. Personally, I believe that the entire thrust of the royal commission, which is to question corporate concentration, should be reversed to question how more corporate concentration could be achieved in this country.

Senator Lang: You also mentioned the whip-saw effect of world economic conditions being felt by Canada. I presume that in a sense, like the United States, we are suffering from the fact that we were not a defeated country during the last war, and that the advantages of having to rebuild their structures from scratch in Germany and Japan have now given them an ascendancy which we cannot aspire to. Would that be a correct assumption?

Mr. Shepherd: Yes, I think it is a correct assumption that it springs from that fact. I also think, however, that we can aspire to the development of technical strength and technical edge by the process of specialization. There are several areas of technology and opportunity which have somewhat of an industrial vacuum, and if those could be seized upon and related to an industrial strategy it would still be possible to build Canadian technology-based corporations which would be world competitive. But that would demand an extraordinary coherence of policy which we have not experienced, and it would demand a distinct relating of industrial policy and technical policy to economic goals, which we have not delineated or focused upon clearly enough in the past.

Senator Lang: Have you identified specifically any areas of opportunity?

[Traduction]

Je crois que si nous donnons une explication complète de notre situation industrielle et économique vis-à-vis des autres pays, si nous faisons savoir que nous ne sommes pas, contrairement à ce que nous nous plaçons à penser, aussi développés que d'autres pays, il serait alors possible d'assumer, dans ces négociations, une attitude plus conservatrice. Le problème du Canada réside dans le fait que certains favorisent les réductions du GATT et que d'autres favorisent le développement industriel, d'où une malheureuse incohérence.

Pour répondre précisément à votre question, je crois que nous devons adopter une attitude plus rigide envers le GATT et que l'heure est mal choisie pour réduire les tarifs. Selon moi, l'industrie en général ne survivrait pas à cette baisse.

Le sénateur Lang: Vous avez fait état des effets graves que pourrait avoir la balkanisation de notre base industrielle. Il me semble qu'au cours des 10 ou 15 dernières années, nos propres politiques internes, nos politiques à l'égard de la concurrence et autres, tendaient à s'ériger contre la rationalisation de notre base industrielle et maintenant, il semble que ceci transparaîsse, dans une certaine mesure, dans des lois et dans des organismes comme l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Croyez-vous qu'il soit raisonnable d'incorporer dans une stratégie industrielle des mesures tangibles d'encouragement des coalitions?

M. Shepherd: Je crois que ce n'est pas seulement souhaitable, mais absolument nécessaire. Personnellement, je crois que le rôle de la commission royale, qui est de mettre en doute le bien-fondé de la concentration des sociétés, devrait être inversé et consister à découvrir dans quelle mesure la concentration des sociétés est réalisable au Canada.

Le sénateur Lang: Vous avez également parlé de l'effet incisif de la conjoncture économique mondiale sur le Canada. Je présume qu'en un sens, nous nous en ressentons, comme les États-Unis, du fait que nous ayons été un des pays vainqueurs lors de la dernière guerre et que l'avantage, pour des pays comme l'Allemagne et le Japon, d'avoir eu à reconstruire complètement leurs infrastructures leur a donné une suprématie à laquelle nous ne pouvons aspirer. Ma théorie est-elle juste?

M. Shepherd: Oui, je crois qu'il est permis d'affirmer que la conjoncture actuelle découle de ce fait. Toutefois, je crois que nous pouvons aspirer à développer notre force et notre virtuosité techniques par la spécialisation. Il existe plusieurs domaines de la technologie et des domaines inexploités qui se caractérisent dans une certaine mesure par un manque d'industrialisation et si ces domaines pouvaient être identifiés et rattachés à une stratégie industrielle, il serait encore possible d'ériger des industries canadiennes hautement technicisées qui seraient compétitives sur le plan mondial. Mais cela nécessiterait une politique extrêmement cohérente, que nous n'avons malheureusement pas, sans oublier que nous devrions relier les politiques industrielle et technique à nos objectifs économiques d'une façon individuelle, un concept auquel nous n'avons pas attaché assez d'importance dans le passé.

Le sénateur Lang: Connaissez-vous des domaines encore inexploités?

[Text]

Mr. Shepherd: Yes. I should like to define one or two technical areas where there are gaps and one or two areas where rationalization, in my view, would have a profoundly beneficial effect.

In the technical areas, I would suggest that the field of renewable energies—such as solar energy, wind energy and perhaps biomass—is ripe for technological advance. There is no clear industrial position in place at the moment either in the United States or in Canada to seize those opportunities. If we could move into that area with a heavy amount of research related to the creation of an industrial position, that would be an area in which we could specialize.

We could also specialize in the area of cold ocean engineering, in the defence of our maritime limits and our Arctic sovereignty and the bringing of resources from the north. There are several areas with a potential for technological and industrial specialization.

In regard to the area of rationalization for strength, I can think of three areas. One is in mining machinery, where we have a negative balance of about 680 million, approximately, and where we absorb in this country masses of mining machinery, most of which is brought from abroad. It would be possible to concentrate there, I think. A second possibility would be to rationalize in the area of electronics, and a third possibility would be to rationalize, and this is desperately needed, in the area of major turnkey project management systems, engineering and consulting engineering, to handle the large projects which we would normally put offshore to major U.S. systems corporations. That is one area which is critical in terms of the development of Canadian industry.

Senator Lang: If we could concentrate on these areas you have identified, possibly, *ipso facto*, we would have to decrease or abandon efforts in other areas we are now supporting. Could you identify any such areas?

Mr. Shepherd: There are areas which obviously are low technology and which will obviously go to the wall, but which employ a great number of people now. In relation to those the best we can do is to provide for some kind of increase in tariff or import quota to give those industries time to re-deploy. Automatically, one thinks of the textile situation. Apart from the obvious current commitment in terms of textiles and the measures we have taken, I do not think it is within the bounds of reason to assume that they can survive for very long. I am really advocating in those areas that we take the minimal defensive measures to give those industries time to move gracefully into some form of diversification. I do not think there is anything we can really do in those areas: consumer electronics, for instance; television sets. We have taken some measures to have tariff protection there of a temporary kind. There is nothing at all that can ever be done to enable a Canadian company producing 50,000 or 100,000 sets to compete with one producing a million sets. So we really have to give that kind of company time to diversify, and we will assume that that industry will die away. So it is that kind of

[Traduction]

M. Shepherd: Oui. J'aimerais décrire un ou deux domaines techniques présentant des lacunes et un ou deux domaines où la rationalisation aurait, à mon avis, un effet très bénéfique.

Parmi les domaines techniques, je crois que le secteur des formes d'énergie renouvelables, comme l'énergie solaire, l'énergie éolienne, et peut être le domaine de la biomasse, sont des secteurs qui sont sur le point de connaître des progrès technologiques. Il n'y a pas de position industrielle claire en ce moment, aux États-Unis ou au Canada, pour profiter de ces occasions. Si nous pouvions nous introduire dans ce secteur de recherches pour nous assurer une position industrielle, ce serait là un domaine dans lequel nous pourrions nous spécialiser.

Nous pourrions également nous spécialiser dans le secteur de l'exploitation des ressources des mers froides, de la défense de nos limites maritimes et de notre souveraineté dans l'Arctique et de l'exploitation des ressources du nord. Il y a plusieurs secteurs offrant des possibilités de spécialisation au point de vue technologique et industriel.

Je pense à trois secteurs dans le cas de la rationalisation pour accroître notre force. L'un de ces secteurs est la machinerie minière où nous accusons un déficit d'environ \$680 millions, et où nous absorbons des masses de machineries minières, dont la plupart nous proviennent de l'étranger. Il serait, à mon avis, possible de nous concentrer dans ce secteur. La seconde possibilité est la rationalisation dans le secteur de l'électronique et la troisième la rationalisation, et c'est là une nécessité absolue, dans le secteur des principaux systèmes de gestion des projets clefs en main, le génie, la consultation technique pour appliquer les projets de grande envergure que nous ferions normalement effectuer par une société américaine importante. C'est là un des secteurs clés pour le développement de l'industrie canadienne.

Le sénateur Lang: Si nous pouvions nous concentrer immédiatement dans ces secteurs que vous venez d'énumérer, il nous faudrait éventuellement diminuer ou abandonner nos efforts dans d'autres secteurs. Pourriez-vous les identifier?

M. Shepherd: Il existe des secteurs qui manifestement ne comportent pas beaucoup de technologie, qui devront évidemment être abandonnés mais qui emploient un grand nombre de personnes à l'heure actuelle. La meilleure chose à faire dans ces cas serait de prévoir une sorte d'augmentation des tarifs ou des contingents à l'importation pour donner à ces industries le temps de diversifier leurs activités. On pense automatiquement aux textiles. Mis à part les engagements actuels évidents dans les textiles et les mesures que nous avons prises, je ne crois pas qu'il soit possible d'envisager de survivre pendant très longtemps. Je professe vraiment, que dans ces secteurs, la prise de mesures défensives minimales pour donner à ces industries le temps de diversifier leurs activités. À mon avis, il n'est pas possible de faire autre chose dans ce domaine. L'électronique grand public, par exemple, les appareils de télévision. Nous avons établi une protection tarifaire, de nature provisoire. Une société canadienne produisant 50,000 ou 100,000 appareils ne pourra jamais faire concurrence à une société qui en produit 1 million. Nous devons donc laisser à ce genre de société le temps de diversifier ses activités et nous supposons qu'elle

[Text]

very tough decision that has to be made so that we can concentrate resources in other areas. If we do not do that, then we have a universal mediocrity and a long string of successive disasters.

Senator Lang: I take it your emphasis is really on areas which spring from or become logical because of our natural resources. I am thinking of mining machinery, oceanography, and so on. In other words, there is a geographic concept in what you are saying, I take it?

Mr. Shepherd: Yes. They spring from the geography. They concentrate largely on the natural resources, where we have market strength and some native position. But they would also include, for instance, communications, because this country has a requirement for advanced communications because of its geography. They would include transportation, because this country has unique transportation requirements. So that I am using geography in the widest sense, not merely of natural resources but of opportunities that spring from our geography, and that would include communications, for instance, which is not a resource based industry.

The Chairman: You would add to that, the transmission of electrical power, hydro energy, and that sort of thing?

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Lang: I can see that the political problems which would loom in the introduction of such a policy are quite horrendous, although there are means of accomplishing these ends and overcoming the political obstacles by the formulation of a strategy. Can you in any way synthesize a formulation that would not immediately engender a politically hostile reaction among the textile industries in the manufacturing of bicycles in Ontario?

Mr. Shepherd: That is a difficult question for this country. I do not know what issue would not generate some kind of reaction of that kind. I think the first thing that is required is a statement of a coherent policy that would lay down the guidelines that over time this country intends to pursue.

The problem in talking to one's business colleagues is that the signals that come out of Ottawa are quite mixed. We get a competition policy or a sense of a competition policy that militates against size, and we get a Department of Industry, Trade and Commerce policy that is aimed at developing growth. So there is not a clarity of signal in relation to industrial policy going to the business community.

So the first very useful instrument that could be developed is at least a statement of intent to move to a coherent policy that would have the elements I have described in it for study and for progression, so that at least the community would see that there was an attempt to develop an overall coherence.

I think then that what would have to happen is that each of those specific policies I have mentioned would have to be worked upon and time-phased in order to provide for an effective transition. This is not a policy that will immediately shut down textiles three months from now or bicycles six months from now. It would have to contain defensive strategies

[Traduction]

finira par disparaître. C'est là une décision très difficile qu'il faudra prendre pour concentrer nos ressources dans d'autres secteurs. Si nous ne le faisons pas, nous ferons montre alors d'une médiocrité universelle et une longue série de désastres successifs s'en suivra.

Le sénateur Lang: Je crois que vous vous intéressez plutôt aux secteurs découlant de nos richesses naturelles. Je pense à la machinerie minière, à l'océanographie, etc. En d'autres mots, un principe géographique sous-tend tous vos dires, n'est-ce-pas?

M. Shepherd: Oui. Ces secteurs découlent de notre géographie. Ils se regroupent principalement autour de nos richesses naturelles, pour lesquelles nous possédons une puissance sur le marché ainsi qu'une bonne position qui nous est propre. Ces secteurs comprendraient également, par exemple, les communications parce que ce pays a besoin de communications perfectionnées en raison de sa géographie; le transport parce que le Canada a des exigences uniques en cette matière. C'est pourquoi j'utilise le mot géographie dans son sens le plus large, non seulement les richesses naturelles mais les possibilités qui en découlent, comme les communications qui ne constituent pas une industrie fondée sur une ressource.

Le président: Ajouteriez-vous à cela la transmission du pouvoir électrique, l'hydro-énergie et ce genre de chose?

M. Shepherd: Oui.

Le sénateur Lang: Je vois d'ici les problèmes politiques qui surviendraient si une telle politique était présentée, même s'il existe des moyens d'atteindre ces buts et de surmonter les obstacles politiques en formulant un plan d'action. Pourriez-vous en résumer un qui n'engendrerait pas immédiatement une réaction politique hostile de la part des industries du textile, des industries de fabrication de bicyclettes en Ontario?

M. Shepherd: C'est là une question difficile. Je ne sais pas quelle question ne susciterait pas ce genre de réaction. Je crois que la première chose à faire est d'établir une politique cohérente, comportant des directives que le pays a l'intention de suivre à l'avenir.

Le problème, en parlant avec des hommes d'affaires, est que leurs réactions sont assez partagées. Nous avons une politique de concurrence ou un sens de la concurrence qui n'encourage pas l'expansion alors qu'une politique du ministère de l'Industrie et du Commerce fait l'inverse. C'est pourquoi les avis sont partagés sur l'adoption d'une politique industrielle dans le milieu des affaires.

Le premier instrument très utile est du moins une déclaration d'intention d'adoption d'une politique cohérente qui prévoirait les éléments pour les études et la progression pour que la collectivité puisse constater qu'il y a effort de logique globale.

Je crois que ce qui se produirait est que chacune de ces politiques particulières dont j'ai parlé devraient être étudiées et échelonnées dans le temps pour assurer une transition efficace. Cette politique ne fermerait pas les industries du textiles d'ici trois mois ou des bicyclettes dans 6 mois. Elles devraient prévoir des plans d'action défensifs pour ces industries. Pour

[Text]

for those particular industries. The immediate thing that could be done is, "Here is a statement of a coherent policy and what that is going to contain", and I think the business public would react very favourably to an intent to be coherent, to begin with.

Senator Laird: In some respects Senator Lang has stolen my thunder. I take it, for example, that you would favour the rationalization process proposed by Professor Skeoch?

Mr. Shepherd: Yes. I have read his testimony. It is very interesting in that connection, that his testimony suggested that free trade was a desirable goal if only it was accompanied by significant rationalization. My difference with him might lie in perhaps his preoccupation with rationalization to achieve economies of scale in production. I think that generation is almost past for Canadians. I would favour rationalization as a method of developing corporate marketing and managerial strength behind selected industries so that we can stay alive in the world market. I would never think of putting rationalization to produce cheaper printed circuit boards than Sony, but I would favour rationalization to build the kind of company that Northern Telecom has become.

Senator Laird: Where in this picture would you see any advantage or disadvantage in encouraging multinational corporations, to operate in Canada?

Mr. Shepherd: I think that having designated the areas of specialization for Canadian corporations, there are two ways in which the multinational corporations then fit. They concentrate in sectors which have not been selected for Canadian technology growth, and that is a difficult process because normally multinationals stay at the cutting edge of technology industries; and the second point would be to encourage multinationals to license their technology into Canadian industries in order to accelerate the process of Canadian development.

There is nothing in the policy I am suggesting that we go it alone. What I am really suggesting is that where we need imported technology, we license it rather than bring it in under the form of ownership. So that I could conceive, and in fact have experience of, very rewarding relationships between multinationals and growing Canadian companies that involve the transfer of critical technologies.

Senator Laird: For example, the automobile industry?

Mr. Shepherd: I would rather pick one that I am more familiar with. I am somewhat afraid of being drawn into a discussion of the Auto Pact because I do not know many of its details. For instance, in Post Office mechanization I was instrumental in working between a Canadian company and a Japanese one in importing world level technology, advancing that technology based on Canadian production and engineering competence, and later splitting the world market for the advanced technology that we had developed. In my view, that

[Traduction]

l'instant, on pourrait formuler une politique cohérente et décrire ce qu'elle comportera et je crois que le monde des affaires réagira très favorablement s'il constate que nous faisons des efforts de logique.

Le sénateur Laird: D'un certain point de vue, le sénateur Lang m'a volé la réplique. Par exemple, je crois que vous approuvez le mécanisme de rationalisation proposé par le professeur Skeoch?

M. Shepherd: Oui. J'ai lu son témoignage. Il était très intéressant car il laissait entendre que le libre échange serait un objectif souhaitable s'il pouvait seulement comporter une rationalisation appropriée. Nos points de vue diffèrent lorsqu'il parle de rationalisation pour atteindre des économies d'échelle en production. Je crois que cette notion est à peu près dépassée pour les Canadiens. Je suis en faveur de la rationalisation comme moyen de parvenir à une commercialisation collective et de raffermir la gestion en suivant l'exemple de certaines industries, de façon à ce que nous conservions notre place sur le marché mondial. Je ne suis pas en faveur d'appliquer la rationalisation pour produire des panneaux de circuits imprimés moins chers que ceux de Sony mais je serais en faveur de recourir à la rationalisation pour constituer une entreprise comme Northern Telecom.

Le sénateur Laird: Selon vous, quels sont les avantages ou inconvénients qu'il y a à encourager des sociétés multinationales à s'établir au Canada?

M. Shepherd: Je crois que si l'on définit les secteurs de spécialisation des entreprises canadiennes, on constate que les sociétés multinationales peuvent y pénétrer de deux façons. Elles concentrent leurs activités dans des secteurs qui ne sont pas essentiels à l'essor technologique du Canada et c'est là une façon de procéder assez hasardeuse parce qu'en général, les multinationales suivent de très près les industries de pointe; deuxièmement, on pourrait encourager les multinationales à appliquer leurs techniques à des instruments canadiens pour accélérer le processus de développement du Canada.

Je n'indique nulle part dans les politiques que je propose que nous devons y parvenir seuls. Je veux simplement dire que lorsque nous avons besoin de techniques étrangères, nous pouvons les breveter au lieu de nous en porter acquéreurs. Ainsi, je crois qu'on peut établir, et en fait j'en ai fait l'expérience, des relations très enrichissantes entre les sociétés multinationales et des entreprises canadiennes en pleine expansion par le transfert de techniques de pointe.

Le sénateur Laird: Par exemple, dans l'industrie automobile.

M. Shepherd: J'aimerais plutôt parler d'un domaine que je connais bien. J'ai peur d'être entraîné dans une discussion sur l'accord de l'automobile car je ne le connais pas très bien. Par exemple, dans l'automatisation des bureaux de poste, j'ai agi comme intermédiaire entre une entreprise canadienne et une société japonaise car nous avions l'intention d'importer des techniques reconnues au niveau international, de les améliorer en tenant compte de la production canadienne et de la compétence de nos ingénieurs et ensuite de nous partager le marché

[Text]

is a very desirable instrument to pursue, and it is one that multinationals, oddly enough, are quite willing to engage in if we have the competence and initiative to look for those opportunities.

Senator Connolly (Ottawa West): I did not quite follow that. I thought it was an important answer. Do I understand you to say that there was competition between the technology available from Japan, for this Post Office equipment, and the United States? I missed it.

Mr. Shepherd: This was a Canadian Post Office requirement for advanced technology. No Canadian company at the time had that technology in its grasp or within its reach. We therefore sought out the home of that leading technology, which happened to be in Japan. We negotiated a licence agreement with that Japanese company which would bring that technology to the Canadian company, allow a large part of the production to be done in Canada, permit the Canadian company to carry on technological advance based on the Japanese technology, and to subsequently share the world market for the product of the joint enterprise. So that the Japanese company got, in part, into the Canadian business environment, we coupled the two technological capabilities, we built a Canadian company and subsequently we shared a world market. It is this kind of joint venture arrangement that I think, really, provides for a unique complementary activity between multinationals and indigenous corporations.

Senator Connolly (Ottawa West): Was there any Japanese capital in that Canadian enterprise?

Mr. Shepherd: No. It was a condition of the acquisition of the technology that there would be no requirement, or, indeed, any attempt, to get into an equity or ownership situation. The partnership was kept at arm's length.

Senator Connolly (Ottawa West): So the only Japanese input, then, was in the form of licences to use their technology?

Mr. Shepherd: Yes; and a very active process of technology transfer, which, I might say, was magnificently supported by the foreign partner; so that these joint ventures really can work to the advantage of Canadians.

This is a contradistinction to the previous practice of generally bringing in technology related in ownership; and this is an entirely different instrument of trade.

Senator Connolly (Ottawa West): When you talk about bringing in ownership, you mean that the company abroad that has the technology is induced, or encouraged, to establish in Canada itself.

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): As opposed to transferring the technology under licence.

Mr. Shepherd: Yes.

[Traduction]

mondial en vendant les techniques de pointe que nous aurions mises au point. A mon avis, c'est là un objectif très louable et, assez curieusement, les multinationales s'intéresseraient à ce genre de projet si nous disposions des compétences appropriées et si nous avions assez d'initiative pour profiter de ces occasions.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je ne vous ai pas très bien suivi. Je croyais qu'il s'agissait d'une réponse importante. Avez-vous dit qu'il y avait concurrence entre le Japon et les États-Unis à propos des techniques utilisées pour la fabrication d'équipement de bureau de poste? Je ne vous ai pas compris.

M. Shepherd: Le ministère des Postes du Canada avait besoin de ces techniques de pointe. A cette époque, aucune entreprise canadienne ne maîtrisait ces techniques ni ne pouvait les mettre au point. Nous sommes donc partie à la recherche de ces techniques et nous les avons trouvées au Japon. Nous avons conclu avec cette entreprise japonaise un accord concernant le brevet et par lequel nous pouvions importer ces techniques, produire la plus grande partie de l'équipement au Canada, permettre à la société canadienne de perfectionner ces techniques japonaises et par la suite partager le marché mondial pour ce produit mis au point en collaboration. Ainsi, l'entreprise japonaise a pénétré en partie le milieu commercial canadien, nous avons mis en commun nos connaissances techniques, nous avons construit une entreprise canadienne et, par la suite, nous nous sommes partagé le marché mondial. Je crois que ce genre de projet commun peut créer des liens complémentaires uniques entre les sociétés multinationales et des entreprises locales.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Des capitaux japonais ont-ils été investis dans cette entreprise canadienne?

M. Shepherd: Non. Pour l'acquisition de ces techniques, nous avons fixé comme condition que l'entreprise japonaise n'exigerait pas, ou en fait ne tenterait pas, d'acheter des actions de cette entreprise. Il s'agissait simplement d'une association.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ainsi, l'entreprise japonaise a réalisé des profits uniquement en vendant des brevets pour ses techniques.

M. Shepherd: Oui et notre partenaire de l'étranger a encouragé de façon admirable ce transfert de technologie; ainsi, ces entreprises en commun peuvent vraiment être à l'avantage des Canadiens.

Cette façon de procéder s'oppose aux pratiques traditionnelles qui consistaient à importer des techniques et habituellement, à s'en porter acquéreur; il s'agit là d'un outil commercial entièrement différent.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Lorsque vous parlez de propriété, vous voulez dire que la société étrangère qui dispose des techniques est incitée ou encouragée à venir s'établir au Canada.

M. Shepherd: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Par opposition au transfert de techniques par brevet.

M. Shepherd: Oui.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): For which there is a substantial field, of course.

Mr. Shepherd: Yes, and a substantial return.

Senator Connolly (Ottawa West): Of course, yes.

Senator Laird: Can the Science Council play an important part in this process?

Mr. Shepherd: In the process of developing an industrial policy?

Senator Laird: Yes.

Mr. Shepherd: Yes, it can. In looking at the way incentives are currently being structured, and the way policies are being issued in a rather piece-meal fashion—although I am not intending to be critical—the Council has deemed that the first thing it has to do in its industrial policy analysis is to convince people that the situation really is bad, and that you cannot solve a hemorrhage with a band-aid. This is why we have concentrated, initially, on saying, “Here is the total Canadian industrial condition.” We are then going to take major segments of policy, such as government procurement, problems of scale and so on, and we are going to try and show how they could contribute to ameliorating the condition in Canada. Thirdly, we are going to try and fit those into a coherent set of policies, because there is simply no point in doing something piecemeal. I therefore think that the Council can in fact play a role in two ways: one, by trying to produce a coherent policy; and secondly, by trying to generate enough awareness that we have a problem so serious that it merits such a policy.

Senator Grosart: Mr. Shepherd, did I understand you to say that in the period 1955 to 1970 the only country which showed a reduction in industrial production as a percentage of GNP was the United States?

Mr. Shepherd: Yes, in manufacturing output per capita. I am sorry. That is not correct. I should say, in manufacturing goods as a percentage of exports. Per capita it rose, but as a percentage of exports it dropped, and it was the only country that achieved that decline.

Senator Grosart: What would be the position of Canada relative to other countries with respect to industrial production, or manufactured goods, or whatever phrase you like to use, as a percentage of GNP?

Mr. Shepherd: I do not have that figure.

Senator Grosart: Could you guess at it?

Mr. Shepherd: I have tried to guess before, before commitments, and I think I would rather not, senator. I just do not have the data.

Senator Grosart: Would you say, in general, that that factor has been declining in all countries over, say, a period such as this? The percentage of manufactured goods as a percentage of the GNP is declining everywhere, is it not?

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Évidemment, les occasions dans ce domaine sont très nombreuses.

M. Shepherd: Oui, et elles rapportent beaucoup.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Évidemment.

Le sénateur Laird: Le Conseil des sciences peut-il jouer un rôle important dans ce domaine?

M. Shepherd: Dans le processus d'élaboration d'une politique industrielle?

Le sénateur Laird: Oui.

M. Shepherd: Oui, il le peut. En étudiant la structure actuelle des incitants, et l'élaboration plutôt décousue des politiques—bien que je ne veuille pas critiquer—le Conseil a jugé qu'il devait d'abord, dans son analyse des politiques industrielles, convaincre les gens de la gravité de la situation et leur faire comprendre qu'on n'arrête pas une hémorragie avec un sparadrap. C'est pour cela qu'au départ nous avons dit: «Voici la situation globale de l'industrie canadienne». Nous nous pencherons ensuite sur les aspects principaux de la politique, tels que l'approvisionnement gouvernemental, les problèmes de grande envergure etc., et nous tenterons de démontrer comment ces aspects pourraient contribuer à améliorer la situation au Canada. En troisième lieu, nous allons essayer de les inclure dans un ensemble cohérent de politiques puis-qu'il est inutile de s'attarder à prendre des mesures partielles. Je crois donc que le Conseil peut de fait jouer un double rôle: d'abord, en tentant d'élaborer une politique cohérente et ensuite, en essayant de faire comprendre aux gens que le problème est grave et qu'il nécessite l'adoption d'une telle politique.

Le sénateur Grosart: M. Shepherd, si je comprends bien, vous avez dit qu'entre 1955 et 1970, les États-Unis est le seul pays qui a enregistré une diminution du pourcentage de sa production industrielle par rapport du PNB?

M. Shepherd: Oui, dans sa quantité de fabrication par habitant. Je regrette, ce n'est pas exact. Je devrais dire, dans son pourcentage de biens transformés par rapport aux exportations. Elle a augmenté, par habitant, mais en pourcentage des exportations, elle a baissé et c'est le seul pays qui a enregistré une telle diminution.

Le sénateur Grosart: Quelle serait la position du Canada par rapport aux autres pays à l'égard du pourcentage de production industrielle, ou de biens transformés, appelez ça comme vous voudrez, par rapport au PNB?

M. Shepherd: Je n'ai pas ces données.

Le sénateur Grosart: Avez-vous une idée approximative?

M. Shepherd: J'ai déjà tenté de donner une idée approximative dans mes témoignages devant divers comités, et je préfère ne pas le faire, sénateur. Je n'ai pas ces données, voilà tout.

Le sénateur Grosart: En général, diriez-vous que ce facteur avait tendance à diminuer dans tous les pays au cours, disons, d'une période semblable? Le pourcentage de biens transformés a baissé partout, par rapport au PNB, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Shepherd: No. I do not think that is the case. I do not think, in several of the west European countries, that that is the case. I think it is rising quite rapidly as a percentage of GNP in some of them; but I would hesitate to elaborate on that because I simply do not have the information before me.

Senator Grosart: In spite of the rapid rise of the service sectors contributing to GNP?

Mr. Shepherd: Yes. In spite of that I would suggest that several of the west European countries are increasing their manufactured goods as a percentage of GNP.

Senator Grosart: The reason I asked the question, Mr. Chairman, is that this is almost a contradiction of the evidence we received in another committee yesterday from the Minister of State for Science and Technology. I asked this specific question, dealing with the problems of the structure of the economy, and the reply I received from a senior official of the department, in the presence of the minister, was that, in effect, every country in the world has shown this decline. This was used, in a way, as an explanation of this problem that we are discussing.

Mr. Shepherd: Well, I would bow to my more expert colleagues on that particular fact, because I do not have the facts in front of me. I would question it, but I will do so privately, in the sense of looking up the data. I just do not know.

The Chairman: I wonder if that point is important enough for us to ask Mr. Shepherd, when he has looked this information up, to let us have a note or a letter on the subject.

Senator Connolly (Ottawa West): It might be helpful, when the transcript of yesterday's evidence before the other committee is available, to let him have that in front of him.

Senator Grosart: I have it in front of me now.

The Chairman: Perhaps you could let the witness have it, Senator Grosart.

Senator Grosart: Yes. I will not bother to read it now.

On that point, Mr. Chairman, it occurs to me that it would be very interesting to have MOSST back before us to discuss the evidence we have had today, because while I will not say that I noted many direct conflicts, it did seem to me that MOSST, in their policy-making goal in the science field, were taking a much easier view of the situation than the Science Council is. In view of the fact that Mr. Shepherd has referred to the necessity of—he used several strong adjectives—a comprehensive and effective, and so on, industrial policy for Canada, it would I think, be well worth this committee discussing Mr. Shepherd's evidence with MOSST, because my impression is, though it may be wrong, that they are not alert to the seriousness of the situation as it has been placed before us, in spite of the fact that the minister, Mr. Faulkner, who is a new minister I must point out, in fairness, did say that there was a great problem here; but the other evidence did not seem to indicate to me that we had anything like a comprehensive industrial policy emerging from the activities of this ministry.

[Traduction]

M. Shepherd: Non. Je ne crois pas que ce soit le cas. Je ne pense pas qu'il en soit ainsi dans plusieurs des pays de l'Europe de l'Ouest. Le pourcentage augmente assez rapidement par rapport au PNB dans certains d'entre eux; mais j'hésiterais à vous en dire plus long parce que n'ai tout simplement pas les renseignements avec moi.

Le sénateur Grosart: Malgré l'augmentation rapide du secteur tertiaire qui contribue au PNB?

M. Shepherd: Oui. Malgré cela, je serais porté à croire que plusieurs des pays de l'Europe de l'Ouest augmentent leur production de biens transformés en proportion du PNB.

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, j'ai posé la question parce qu'il y a presque une contradiction entre ce vous dites et le témoignage du ministre d'État chargé des Sciences et de la Technologie entendu par un autre comité hier. J'avais posé cette même question, portant sur les problèmes des structures de l'économie, et un haut fonctionnaire du ministère m'a répondu, en présence du ministre, qu'une telle diminution avait été enregistrée dans tous les pays du monde. C'était, en quelque sorte, une explication du problème dont nous discutons.

M. Shepherd: Enfin, j'accepte l'opinion de mes collègues plus compétents à cet égard puisque je n'ai pas les chiffres devant moi. Je serais porté à en douter, mais je le ferai en privé, en ce sens que je vérifierai les données. Pour le moment, je ne les connais pas.

Le président: Je me demande si cet aspect est assez important pour que nous demandions à M. Shepherd, lorsqu'il aura vérifié les renseignements, de nous en communiquer les résultats.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il serait peut-être utile de lui faire parvenir la transcription des témoignages entendus hier par l'autre comité dès que possible.

Le sénateur Grosart: Je l'ai devant moi.

Le président: Vous pourriez peut-être la passer au témoin, sénateur Grosart.

Le sénateur Grosart: Oui, je la lirai plus tard.

A cet égard, monsieur le président, il me semble qu'il serait très intéressant de faire revenir le MEST pour discuter des témoignages que nous avons entendus aujourd'hui parce que, sans dire que j'ai remarqué des contradictions flagrantes, il me semble que l'orientation du MEST à l'égard des objectifs de l'élaboration de la politique dans le domaine scientifique était beaucoup plus facile que celle du Conseil des sciences. Puisque M. Shepherd a parlé de la nécessité d'adopter une politique industrielle pour le Canada—il a employé plusieurs épithètes puissants—global et efficace, etc., il me semble qu'il serait bon que ce comité étudie le témoignage de M. Shepherd avec le MEST. En effet, je crois, mais je peux faire erreur, qu'il n'est pas conscient de la gravité de la situation telle qu'on nous l'a décrite bien que M. Faulkner, qui est le nouveau ministre et je le mentionne en toute justice, ait dit qu'il s'agit d'un problème grave; mais les autres témoignages, il me semble, laissaient entendre que ce ministère n'a pas encore élaboré de politique industrielle globale.

[Text]

The Chairman: That would not be the only government department that would not appear to be alert to the seriousness of the situation.

Senator Grosart: Yes. Well, that is your comment, Mr. Chairman. I am referring only to these apparent—perhaps I should not say “conflicts”—discrepancies of approach between the evidence we had in the Science Policy Committee yesterday and the evidence we have heard today.

Mr. Shepherd: May I respond to that, senator, if I may?

Senator Grosart: Certainly.

Mr. Shepherd: My own impression is that very distinctly, MOSST is aware of the total problem. The minister has himself, in a very recent speech, stressed the need for coherence, and has also stressed the references, for instance, to the need to develop a policy on procurement and its impact on government. He has also talked about increase in science expenditures, about a widening of the contracting out policy, and I think he has shown a very distinct sense of the several factors that have to be brought to bear in order to impact upon the industrial position. So if I may just enter my own impression, whatever the testimony yesterday may have been, I do feel there is a very strong awareness in that ministry of the size of the problem. It may well be that one ministry can only impact upon one facet of the policy, and that may tend to lead to the kind of problems we have talked about.

Senator Grosart: I would agree with you entirely, Mr. Shepherd. I am quite convinced that Mr. Faulkner has that awareness. But the problem I perceive is that the solutions that have been suggested are still as *ad hoc* as they have always been. Would you care to comment on the fact that over the years, in spite of repeated government pronouncements indicating that increased support of R&D in industry was a high priority in government policy, practically nothing has happened? I know you will say that it has been contracted out and so on, but the fact of the matter is that five years after Mr. Drury made that statement the actual federal support of industrial R&D has dropped 1 percentage point. In this year's budget, as compared to last year's, it has dropped again. Would you comment on that?

Mr. Shepherd: Yes, I would like to. It is only in the last few years—and this is true even of the United States, and it is certainly more true of Canada—that we have begun to appreciate technology as an asset in itself and to realize what its impact is on the country. We have tended to think of industrial policies as employment policies, and we have not seen that a policy that might generate employment by bringing subsidiaries into the country and setting them up rapidly, does not really answer the problem of long-term industrial policy. So we have not really understood where technology sits in this entire field of industrial strategy. That may have led to a complete under-emphasis of the importance of that factor.

[Traduction]

Le président: Ce ne serait pas le premier ministre qui ne dénoncerait pas la gravité de la situation.

Le sénateur Grosart: Oui. C'est ce que vous pensez, monsieur le président. Je ne parle que de ces différences d'approche apparentes—je ne devrais peut-être pas dire conflits—entre les témoignages que nous avons entendus hier au Comité sur la politique scientifique et ceux que nous entendons aujourd'hui.

M. Shepherd: Puis-je répondre à cela, sénateur?

Le sénateur Grosart: Certainement.

M. Shepherd: A mon avis, le ministère d'État pour les sciences et la technologie est conscient du problème global. Le ministre lui-même a, dans un discours très récent, mis l'accent sur la nécessité d'une certaine cohérence et a également souligné, par exemple, qu'il était nécessaire d'élaborer une politique d'acquisition des matériels et d'étudier les répercussions éventuelles sur le gouvernement. Il a également parlé de l'augmentation des dépenses dans le domaine des sciences, de l'élargissement de la politique des sous-traitants, et je pense qu'il a clairement défini les facteurs nécessaires pour faire pression sur l'industrie. En conséquence, si je puis me permettre de dire ce que je pense, quels qu'aient été les témoignages entendus hier, le ministère est très conscient de l'importance du problème. Il se peut qu'un ministère ne puisse faire pression que sur un aspect de la politique et que cela entraîne les problèmes dont nous avons parlé tout à l'heure.

Le sénateur Grosart: Je suis tout à fait d'accord avec vous, Monsieur Shepherd. Je suis sûr que M. Faulkner est conscient des problèmes qu'éprouvent son ministère. A mon avis, le problème est que les solutions qui ont été proposées sont toujours aussi fragmentaires que par le passé. Pouvez-vous nous dire pourquoi, au fil des ans, malgré les injonctions répétées du gouvernement demandant que la recherche et le développement industriels deviennent prioritaires, rien n'ait été fait? Vous allez sans doute me dire que la recherche fait l'objet de contrats de sous-traitance mais toujours est-il que cinq ans après que M. Drury ait fait sa déclaration, l'aide effective du gouvernement fédéral en matière de recherche et de développement industriels a baissé d'un point. Elle a encore diminué dans le budget de cette année par rapport à celui de l'année dernière. Qu'en pensez-vous?

M. Shepherd: Ce n'est qu'au cours des dernières années—et c'est vrai des États-Unis mais ce l'est encore plus au Canada—que nous avons réalisé que la technologie était un atout en soi et les incidences qu'elles pourraient provoquer. Nous avons eu tendance à rapprocher les politiques industrielles et les politiques d'emploi et nous n'avons réalisé qu'une politique créatrice d'emplois en créant des filiales dans le pays et en s'implantant rapidement, ne résolvait pas réellement les problèmes que posait une politique industrielle à long terme. Par conséquent, nous n'avons pas su réellement définir la place qui revenait à la technologie au sein de cette vaste stratégie industrielle. Cela a peut-être entraîné une minimisation de l'importance de la recherche.

[Text]

The second thing, and I am as vulnerable to this as anyone else, is that the boom of the 1960s was so tremendous, from the point of view of industry, that the 1970s came as a recessionary shock. We had been concentrating on short-term policies to get back to what we thought were the golden days of the 1960s, and we did not look at the structural problems and structural developments that were occurring. I think that the unusual combination of circumstances at the end of the 1960s really convinced us all that we had a temporary problem, when it is a permanent one. Although I do not fault any one in particular, I do fault us all for not doing enough real analysis of what the basic trends in our industrial system were. I would not fault the government any more than anyone else, even the private sector, for assuming that the 1960s were good and all we had to do was to get back to them, when, in effect, we were declining then too. So we were mesmerized by five or six years of what we thought was an ebullient growth.

Senator Grosart: Would you agree, Mr. Shepherd, that for various reasons the role of government in the support of R&D in industry in Canada is unique and perhaps should be greater than in other comparable countries?

Mr. Shepherd: Yes. Because of the structure of industry, I think government has a unique role to play, not only in research and development but in ensuring that it is carried out and, also, in the restructuring of industry. For ownership and other reasons, our industry is so fractionated that it cannot really generally get on the ball and do the things that have to be done. So, government has a unique role.

Senator Grosart: I know the Science Council has examined the problem. Have you come up with an approach that might be appropriate for government incentives in industry?

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Grosart: When I say R&D, I am taking the whole spectrum, right through to innovation, of course.

Mr. Shepherd: Yes. We have issued, as a piecemeal item, a report on tax incentive and general incentives for industry, which was circulated quite widely and has been put before government. That is a specific document of our industrial committee. We have, at the same time, acknowledged to the Senate Committee on Science Policy, that it really has to be one of a whole range of measures that have to be looked at in concert. For instance, it is our view, and I guess I have expressed it today, that much more important than the provision of incentives, is the creation of markets—that is what industrialists really go for—and that government has such a control over the economy now that it can really generate markets in several major national programs which it should push to Canadian industry. So, yes, we have specifically issued a paper on incentives; and, yes, we have suggested other areas to which government policy could be directed to build up the kind of market base that Northern had with Bell, but by

[Traduction]

Deuxièmement, et je suis sensible à cet argument, le boom économique des années 60 a été tel, du point de vue industriel, que les années 70 ont été très mal ressenties. Nous avons concentré nos efforts sur les politiques à court terme pour pouvoir revenir à ce que nous pensions être la belle époque des années 60 et nous avons négligé d'étudier les problèmes et le développement structurels. Je pense que c'est ce concours exceptionnel de circonstances à la fin des années 60 qui nous a réellement convaincus que nous étions en face d'un problème temporaire alors qu'il était permanent. Bien que je ne rejette la faute sur personne, je ne la rejette pas non plus sur nous tous qui n'avons pas su évaluer correctement quelle était la tendance fondamentale de notre système industriel. Je n'accuse personne, ni le gouvernement ni le secteur privé d'avoir supposé que les années 60 étaient bonnes et qu'il suffisait d'y revenir alors que nous étions en fait sur la pente descendante à cette époque également. Nous avons donc été hypnotisés par cinq ou six années, que nous avons prises pour cinq ou dix années de croissance effrénée.

Le sénateur Grosart: Diriez-vous, monsieur Shepherd, que pour diverses raisons, l'aide du gouvernement à la R et D dans l'industrie canadienne est unique et qu'elle devrait peut-être être plus importante que dans d'autres pays comparables?

M. Shepherd: Oui. En raison de la structure de l'industrie, je crois que le gouvernement a un rôle unique à jouer non seulement au niveau de son apport à la recherche et au développement, mais aussi aux chapitres de la promotion de la R et D dans l'industrie et de la restructuration de cette dernière. Pour des raisons de mainmise, entre autres, notre industrie est tellement fractionnée qu'elle ne peut pas vraiment adopter, de son propre chef, les mesures qui s'imposent. Le gouvernement a donc un rôle unique à jouer dans ce domaine.

Le sénateur Grosart: Je sais que le Conseil des sciences a étudié le problème. Avez-vous trouvé une solution qui permette au gouvernement de promouvoir la R et D dans l'industrie?

M. Shepherd: Oui.

Le sénateur Grosart: Lorsque je parle de R et D, j'inclus toutes les étapes à partir de l'innovation.

M. Shepherd: Oui. Nous avons publié un rapport sur les encouragements fiscaux et les mesures générales d'encouragement qui ont déjà été adoptées afin de promouvoir la participation de l'industrie à la R et D. Ce rapport a été distribué sur une grande échelle et présenté au gouvernement. C'est un document préparé par notre comité industriel. Nous avons également reconnu et mentionné au Comité sénatorial Lamontagne sur la politique scientifique qu'il convient vraiment de s'entendre pour adopter un ensemble de mesures à cet effet. Par exemple, je répète que nous sommes convaincus, tout comme les industriels, que la création de marchés est beaucoup plus importante que l'adoption de mesures d'encouragement. Le gouvernement exerce un tel contrôle sur l'économie actuellement, qu'il peut vraiment ouvrir des marchés à l'industrie canadienne dans le cadre de plusieurs programmes nationaux d'importance. Nous avons donc préparé un document sur les mesures d'encouragement et nous avons proposé d'autres sec-

[Text]

putting government in the place of Bell in there other areas because of its huge purchasing capacity.

Senator Grosart: Would you not agree, Mr. Shepherd, that there does appear to be a relationship between the input of R&D support and marketing?

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Grosart: Would you also agree that one of the constraints that you have referred to has probably been the fact that over the last period of years some highly-placed experts, including some from your Council, have kept telling us that nobody has really defined a relationship between R&D excellence and product marketing?

Mr. Shepherd: Correct. No one has.

Senator Grosart: What is the relationship? Are you prepared to say there is a visible relationship?

Mr. Shepherd: I think I am prepared to say that one of the mistakes we have made in our research and development in this country—and I guess I am trying to zero in on your question—is that we have tried to push on our research base, instead of pulling it in from a market need. I think that has been a consequence of the fact that we have done such an enormous amount of research and development in government and so little in industry. We have tried to utilize the government research and development by saying, "Here is something clever—let's find a market for it." And, in fact, that is completely inverse to what should happen. One ought to identify market need, then look for technology or emerging technology for that need. So there is a very distinct relationship between marketing and technology in a qualitative, rather than a quantitative, sense. But the priority must lie in the market and the market opportunity, and then defining the technology need, which is quite the reverse of what we have done.

One of the reasons I am advocating the building of big corporations is that one of their attributes is a huge marketing capacity. They can define need and then structure research and development to meet it, rather than carry out research and development and then look for a market which may not exist.

Senator Connolly (Ottawa West): Give us an example of that in process. Perhaps you can tell us how it is developed in the States.

Mr. Shepherd: I can think, for instance, of a situation here in Canada where Northern Telecom saw the need for digital switching as a more economic and more reliable means of satisfying a requirement, and then committed \$80 million to develop a new product. I can think of the reverse of developments that might have occurred or been carried on in some government laboratories and some industries, and I must admit to guilt here, where we have seen something extremely intelligent technically and thought there must be a market out there somewhere, and have ended up trying to convince a

[Traduction]

teurs auxquels la politique du gouvernement devrait s'adresser pour construire le genre de marché que Northern avait avec Bell, mais en remplaçant Bell par le gouvernement dans les autres secteurs en raison de son énorme pouvoir d'achat.

Le sénateur Grosart: Ne croyez-vous pas, monsieur Shepherd, qu'il existe une relation entre l'aide à la R et D et la commercialisation?

M. Shepherd: Oui.

Le sénateur Grosart: Ne croyez-vous pas également que l'une des restrictions auxquelles vous avez fait allusion est probablement le fait, qu'au cours des dernières années, des spécialistes haut placés, dont certains font partie de votre Conseil, nous aient affirmé que personne n'avait pu établir une relation entre la qualité de la R et D et la commercialisation du produit?

M. Shepherd: C'est exact. Personne ne l'a fait.

Le sénateur Grosart: Quelle est la relation? Croyez-vous qu'il existe une relation tangible?

M. Shepherd: J'essaierai de répondre à votre question en disant que selon moi, l'une des erreurs que nous avons faite dans ce pays au niveau de notre recherche et de notre développement a été d'essayer de fonder nos travaux sur une base de recherche plutôt que sur les besoins du marché. Je crois que cela vient du fait que nous avons effectué de nombreux travaux de recherche et de développement au sein du gouvernement et très peu dans l'industrie. Nous avons essayé d'utiliser des travaux de recherche et de développement effectués par le gouvernement en nous disant «Voilà quelque chose d'intéressant, trouvons-y un marché,» alors que c'est complètement l'inverse qui aurait dû se produire. Il faut établir les besoins du marché, puis trouver une technologie et l'adapter à ces besoins. Il existe donc une relation distincte entre la commercialisation et la technologie en termes qualitatifs plutôt que quantitatifs. Il faut cependant accorder une plus grande importance au marché et à la détermination des besoins technologiques, ce qui est exactement le contraire de ce que nous faisons actuellement.

Je favorise la création de grandes sociétés notamment parce que celles-ci ont un pouvoir de commercialisation énorme. Ils peuvent définir leurs besoins en recherche et en développement plutôt que de poursuivre des travaux pour lesquels il n'existe peut-être pas de débouchés.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourriez-vous nous donner un exemple de ce processus. Peut-être pourriez-vous nous dire comment il s'applique aux États-Unis.

M. Shepherd: Prenons par exemple le cas au Canada de Northern Telecom qui a jugé que la commutation numérique constituait une façon plus économique et plus sûre de répondre à un besoin, pour ensuite consacré \$80 millions à la mise au point d'un nouveau produit. A l'inverse, je songe à des travaux qui auraient pu être effectués dans les laboratoires du gouvernement et dans l'industrie, et je dois admettre que nous avons déjà essayé de trouver un marché pour une innovation technique intéressante en tâchant de convaincre le client d'accepter notre technologie au lieu d'essayer de répondre à ses besoins.

[Text]

customer he should accept our technology, rather than trying to tell him how we could fill his need. I cannot do anything more, senator, than explain that in a qualitative sense.

Senator Grosart: Do you see it as part of government policy to identify markets as a condition for support to industry to seek to fill those markets?

Mr. Shepherd: No, I think the responsibility for detecting a market, in a specialist capacity, lies within industry. I have no doubt about where that responsibility lies, and I do not really think that industry should be second-guessed by people who have not done it. On the other hand, government itself is a market. It generates a huge amount of spending power which normally has been exercised without reference to industrial strategy. So government, itself, in many areas such as energy, is a massive buyer or organizer of a market. My plea there is that when government is a customer, it should structure its spending to make sure that Canadian industry gets that job, and not others.

Senator Grosart: In other words, set up a non-tariff barrier.

Mr. Shepherd: Yes. Perhaps speaking not directly from a federal government department, I have no hesitation whatsoever about adopting the rules that others follow, if we wish to have the same lifestyle.

The Chairman: Senator Grosart, would you permit me to ask a supplementary question so that it can appear on the record at this point? We had previous testimony relative to research and development from an industrialist, who said that he would prefer the privilege of deciding, himself, what research and development he should undertake, and be able to write it off on a tax basis rather than have the type of government assistance we have had under PAIT and so on, where civil servants themselves decide what they will allow the industrialists to spend money on or will give grants for. In effect, the civil servants end up having a substantial say in what you will research and develop as opposed to your doing it yourself. I take it from your remarks, Mr. Shepherd, that you would side with the testimony of that industrialist. Knowing his market and having identified it, he should be able to make the decision as to the use of his R&D money rather than having the government make that decision for him.

Mr. Shepherd: Yes, senator, the Council has taken the position specifically on its paper on incentives that a broad tax-based incentive program in which the R&D is carried out at the discretion of the industrialist, is the only real way to answer that kind of incentive. We have at the same time said that there are other areas not to do with R&D incentives where government has a responsibility to use its instruments to restructure, but on specific point there is no doubt that the tax-based incentive is the right way to go, and about 99 per cent of industry endorses that view.

[Traduction]

Je ne peux qu'expliquer la situation, sénateur, en termes qualitatifs.

Le sénateur Grosart: Croyez-vous que la définition des marchés doive faire partie de la politique gouvernementale comme condition d'aide à l'industrie, afin de répondre aux besoins du marché?

M. Shepherd: Non, je crois que la tâche spécialisée de déterminer le marché revient à l'industrie. Je suis certain que cette responsabilité incombe à l'industrie, mais je crois qu'il faut tenir compte de ces demandes. Par contre, le gouvernement lui-même constitue un marché. Il représente un pouvoir d'achat énorme qui n'a pas jusqu'à maintenant pris en considération la stratégie industrielle, de sorte que le gouvernement, dans de nombreux secteurs, comme l'énergie, est un acheteur important ou un organisateur de marché. A mon avis, lorsque le gouvernement est client, il devrait planifier ses dépenses afin de s'assurer que ce sera l'industrie canadienne qui en profitera.

Le sénateur Grosart: En d'autres mots, il faut établir une barrière non tarifaire.

M. Shepherd: Exactement. Puisque je ne parle pas directement au nom d'un ministère gouvernemental, je n'aurais aucune hésitation à adopter les règles du jeu de nos concurrents, si nous désirons avoir le même mode de vie.

Le président: Sénateur Grosart, vous me permettrez de poser une autre question, qui a trait à ce que nous venons d'étudier. En ce qui concerne la recherche et le développement, nous avons eu le témoignage d'un industriel, qui a dit qu'il préférerait avoir le privilège de décider lui-même des travaux de recherche et de développement qu'il doit entreprendre—et ainsi être en mesure de déduire ses frais de son revenu—plutôt que d'avoir le type aide gouvernementale que nous avons eu dans le cadre du Programme pour l'avancement de la technologie industrielle (P.A.T.I.), par exemple, où des fonctionnaires décident eux-mêmes des éléments pour lesquels ils accorderont des subventions et auxquels les industriels affecteront des fonds. Dans la pratique, les fonctionnaires ont finalement beaucoup à dire sur les travaux de recherche et de développement, alors que c'est d'autres qui les font. D'après vos remarques, monsieur Shepherd, j'en déduis que vous abonderiez dans le même sens que le témoignage de cet industriel qui, connaissant son marché et l'ayant identifié, devrait pouvoir décider de l'utilisation des fonds de R et D plutôt que de devoir dépendre du gouvernement.

M. Shepherd: En effet sénateur, le Conseil a fait valoir de façon claire dans son document sur les encouragements qu'un vaste programme d'incitation fiscale, permettant à un industriel d'effectuer des travaux de R et D à sa discrétion, est le seul moyen véritablement capable de fournir une telle incitation. Nous avons également affirmé qu'il y avait des secteurs autres que les encouragements aux travaux de R et D où le gouvernement doit utiliser ces instruments de restructuration. Mais sur ce point précis, il ne fait pas de doute que l'encouragement d'ordre fiscal constitue la bonne façon de faire, et cette opinion est appuyée, par environ 99 p. 100 de l'industrie.

[Text]

The Chairman: Sorry, Senator Grosart, but I just wanted to link those two pieces of testimony together.

Senator Grosart: Quite so, Mr. Chairman. Would you care to comment, Mr. Shepherd, on the steps which have been taken or have been announced by the government in respect of a change by what the minister yesterday, not scornfully but at least in past-history terms, referred to as the "alphabet soup" approach? There has been an announcement of a change in policy. Would you call this a broad-based tax incentive? It seemed to me to be a rather narrow-based tax incentive.

Mr. Shepherd: As I understand it, the government has taken three initiatives. One is the tax-based incentive, which is narrow; the second is the Enterprise Development Board announced by the Department of Industry; and the third is the widening of contracting out, which could, if it was implemented, have some substantial effect.

With respect to the tax-based effect, rather than use my own evidence I approached the people in a small technology company and asked them for a written view on the impact. They felt that the tax effect as announced was welcome to them, that it would help their earnings, but that in the light of the overall uncertainty as to where industrial policy is going it would have only a marginal effect. But it certainly was not rejected with contumely. Any little bit helps, particularly on the capital spending side.

The second one, which is the enterprise development board, I think is a wholly positive approach in that it allows much more flexibility and provides the government with a chance to concentrate on building a company rather than merely supporting a project. That is good.

The widening of contracting out to bear upon current programs is a good thing in principle. I have heard some degree of skepticism with respect to the degree to which that would be applied, but it certainly is a wholesome and desirable end if pursued intensively. That applies to the whole of the contracting out policy. It is a magnificently progressive step for which we think the government should be applauded but it has to work yet.

Senator Connolly (Ottawa West): Could you give me an example of what you mean by "contracting out"?

Mr. Shepherd: Contracting out is a decision made by government to have some of its research and development efforts, which it would normally carry out within its own laboratories, put out to industry. When the policy was first announced the government restricted that practice to new programs and not current programs, so that it somewhat minimized or limited the impact of the policy. However, under phase two that has now been widened to include current programs as well as new

[Traduction]

Le président: Désolé de vous interrompre, sénateur Grosart, mais je voulais simplement que ces deux témoignages soient liés l'un à l'autre.

Le sénateur Grosart: Tout à fait d'accord, monsieur le président. Voudriez-vous commenter, monsieur Shepherd, les mesures prises ou annoncées par le gouvernement au sujet d'une modification de ce que le ministre a appelé hier, non pas de façon méprisante, mais à tout le moins historique, la méthode de la «soupe alphabet». On a annoncé un changement de politique à cet égard. A votre avis, est-ce là un vaste encouragement d'ordre fiscal? Il me semble que ce soit plutôt un encouragement fiscal limité.

M. Shepherd: Si je comprends bien, le gouvernement a mis en œuvre trois mesures. Premièrement, un système d'incitation fiscale, qui est limité; deuxièmement, la Commission de développement de l'entreprise annoncée par le ministère de l'Industrie; et troisièmement l'élargissement de la politique d'impartition, ce qui pourrait avoir un effet important.

En ce qui concerne l'effet fiscal, plutôt que d'utiliser mes propres données, j'ai demandé à des membres d'une petite entreprise du secteur technique de me donner leur avis écrit sur la question. Dans l'ensemble, ils accueillaient favorablement ce programme d'incitation, qui favoriserait leurs recettes mais n'aurait, selon eux, qu'un effet marginal quand on considère l'incertitude générale qui entoure l'orientation de la politique industrielle. Mais la mesure n'a pas été rejetée avec mépris. Un rien peut être utile particulièrement en ce qui concerne l'affectation de capitaux.

La deuxième mesure, le développement des entreprises par l'entremise d'un conseil constitue une méthode à mon avis positive dans l'ensemble, en ce sens qu'elle permet une souplesse beaucoup plus grande et assure au gouvernement la possibilité de s'attacher davantage à la mise sur pied d'une entreprise plutôt qu'au simple appui d'un projet. C'est une bonne solution.

Quand à l'élargissement de la politique d'impartition dans le cas du programme actuel, c'est une bonne solution en principe. Dans quelle mesure cette solution sera appliquée, certains se le demandent. Mais c'est certainement un objectif valable et souhaitable s'il est poursuivi de façon intense. Cela s'applique à l'ensemble de la politique d'impartition. C'est une mesure véritablement progressive, pour laquelle le gouvernement devrait à mon avis être félicité. Évidemment, elle doit faire ses preuves.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourriez-vous me donner un exemple de ce que vous voulez dire par «impartition»?

M. Shepherd: L'impartition est la décision du gouvernement de charger l'industrie d'effectuer des travaux de recherches et de développement qui normalement seraient exécutés dans ses propres laboratoires. Au moment où la politique a été annoncée, le gouvernement a indiqué qu'il limitait cette pratique aux nouveaux programmes, sans l'appliquer aux programmes actuels, limitant ou minimisant ainsi quelque peu l'impacte de la politique. Cependant, dans un deuxième temps, cette politi-

[Text]

funded programs, and it should theoretically very much intensify the output of R&D to industry in contract form.

Senator Connolly (Ottawa West): It is really changing the locale of the research.

Mr. Shepherd: Yes. It is moving research to where it can be marketed.

Senator Connolly (Ottawa West): Quite. Normally, "contracting out" means getting out of a program. This is really getting into it in another way.

Mr. Shepherd: Yes, it is.

Senator Connolly (Ottawa West): It is a rather confusing term. At least it was to me in any event.

Senator Grosart: To me, the problem, Mr. Chairman, is that all that money is contracted in before it is contracted out. Once it is contracted into a government department it is very hard to contract it out.

The facts seem to be that in new departmental mission programs about 80 per cent of the new programs have been contracted out, but practically none of the established programs have, and there is little hope, apparently, that in the near future there will be any contracting out of any more of the established programs. The figures show that its effect so far is nil in the established programs. Do you see any hope that this can be changed.

Mr. Shepherd: First, senator, the only thing I would plead for here is that before we effect a massive reduction in government contracting in money, we ensure that we have an industrial system which can take up the slack. It is difficult, I know, for government to do its R&D in-house, but to have that capability substantially eroded before industry builds its own capacity will result in our biting off our nose to spite our face.

On the second issue, perhaps I am just a trifle pessimistic and I should not be, but I do not think that I see a massive increase in contracting out occurring within the next two or three years, because it requires a substantially different attitude to a co-operative government-industry relationship than we have.

The average value of the contracting out contract now is about \$95,000, which is a significant improvement over the \$50,000 that we heard. But it is about one and a half engineers and a technician. What I had hoped for with contracting out was that we would contract out the entire systems approach to water quality control in Canada to a large corporation, perhaps in the amount of dozens of millions of dollars. But I have not seen a readiness to move to that scale of contracting. When that does occur we can change industry. Until it does, we will merely be moving very slowly.

[Traduction]

que a été élargie de façon à comprendre les programmes actuels tout comme les nouveaux programmes. Ainsi, cette mesure devrait théoriquement intensifier grandement le rendement de l'industrie, en ce qui touche les travaux de recherches et de développement effectués en vertu de contrats.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Cela change vraiment le lieu où s'effectue la recherche.

M. Shepherd: Oui, on l'effectuera là où elle peut être commercialisée.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Exactement. Normalement, «l'impartition» signifie qu'on abandonne un programme. D'une certaine façon, dans le cas présent, c'est tout le contraire.

M. Shepherd: Oui, c'est cela.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est un terme plutôt confus, pour moi en tout cas.

Le sénateur Grosart: Selon moi, le problème, monsieur le président, tient au fait que tout l'argent est consacré à des contrats internes, qui sont impartis par la suite. Une fois que les contrats sont confiés à un ministère, il est très difficile de les impartir.

Il semble qu'environ 80 p. 100 des nouveaux programmes spéciaux des ministères aient été impartis, mais pratiquement aucun des anciens programmes, et apparemment, il y a peu d'espoir que dans un proche avenir on procède à de nouvelles impartitions pour les programmes qui existent déjà. D'après les statistiques, l'impartition pour ces derniers est nulle. Pensez-vous que cette situation pourrait changer?

M. Shepherd: Tout d'abord, sénateur, je voudrais simplement recommander qu'avant d'effectuer une réduction massive des budgets consacrés à des contrats du gouvernement, nous soyons sûrs d'avoir les structures industrielles qui pourraient prendre la relève. Je sais bien que le gouvernement aura du mal à se charger de sa propre R-D, mais amoindrir sérieusement cette capacité avant que l'industrie dispose de ses propres moyens dans ce domaine reviendrait à nous arracher les mains pour faire dépit à notre visage.

Pour ce qui est de la deuxième question, je suis un peu pessimiste sans l'être vraiment mais je ne pense pas qu'il y aura un très grand accroissement des impartitions dans les deux ou trois prochaines années, parce qu'elles exigent des rapports bien plus étroits entre le gouvernement et l'industrie que ceux qui existent.

Actuellement, les contrats impartis s'élèvent en moyenne à \$95,000, ce qui représente une certaine amélioration par rapport aux \$50,000 qu'on nous a cités. Mais ils touchent environ deux tiers d'ingénieurs et un tiers de techniciens. En ce qui concerne l'impartition, j'avais espéré que nous pourrions confier toute la méthode des systèmes de contrôle de la qualité de l'eau au Canada à une importante société, jusqu'à concurrence d'une douzaine de millions de dollars. Mais rien ne prouve que l'on soit disposé à atteindre des contrats aussi vastes. Nous pourrions alors changer l'industrie, mais en attendant nous progressons très lentement.

[Text]

Senator Grosart: The problem seems to be entrenched QSEs in the departments.

Mr. Shepherd: No, sir, I do not think it is entrenched QSEs. I have not the same respect for QSEs in government as I do in industry, but—

Senator Grosart: I was not being pejorative when I said that.

Mr. Shepherd: I am sorry.

Senator Grosart: The fact is that it would probably mean either the firing or the transferring of people who have been in departments for years, doing the in-house R&D work.

Mr. Shepherd: Yes, I would attribute it to management decisions, to be very serious about the policy of building up an industrial base in this country.

The Chairman: Senator Grosart, could we put on record a definition of "QSEs"?

Senator Grosart: Qualified scientists and engineers, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you.

Senator Grosart: It has been said that a good deal of the Japanese success in the world export markets was due to the government itself assuming a role of market buying. At one time, for example, they had 23 missions of scientists abroad looking for both product and market. Do you see a role in Canada for the government getting into partnership with business in the search for and penetration of export markets?

Mr. Shepherd: Firstly, that mission exists now. It is one of the things that the Department of Industry, Trade and Commerce does magnificently. Its capacity to support and create overseas missions, its level of trade service capability, is unique in the world. It is very competent in that area.

I would heartily support moving even more intensively in that direction, and the government does that. I am a bit worried that the primacy of marketing has to stay with industry, and government can only be supportive in that area. At the same time, the level of support given by the Canadian government often stops short at one critical area. If one competes with a French company, one never knows whether one is meeting with a member of the French government or the French company. The capacity to provide political support to marketing is enormous in some of those countries such as France.

Our support generally tends to be in financing a trade mission or helping through trade offices. We do not carry it to the same level of political intensity that they do in other countries on key programs; and I think we might well do more of that.

In terms of government support of marketing, I would suggest that one of our problems is that we do not have corporations big enough to merit that kind of support. It is very difficult for the Canadian government to increase its

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Le problème semble tenir aux «SSG» qui se retranchent dans les ministères.

M. Shepherd: Non, monsieur je ne le pense pas. J'ai moins d'estime pour les SSG du gouvernement que pour ceux de l'industrie, mais...

Le sénateur Grosart: Je n'avais pas l'intention de m'exprimer de manière péjorative.

M. Shepherd: Excusez-moi.

Le sénateur Grosart: Cela reviendrait probablement à congédier des personnes qui se consacrent à des travaux de R-D dans des ministères depuis des années.

M. Shepherd: En effet et le gouvernement devrait déterminer très soigneusement les politiques relatives à l'aménagement d'une base industrielle au Canada.

Le président: Sénateur Grosart, pourrions-nous faire consigner une définition des «SSG»?

Le sénateur Grosart: Spécialistes en sciences et en génie, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie.

Le sénateur Grosart: On a prétendu qu'une grande part du succès du Japon sur les marchés internationaux de l'exportation s'appliquait par le fait que son gouvernement se chargeait de l'acquisition des marchés. Par exemple, il lui est arrivé d'envoyer 23 missions à l'étranger pour prospecter les produits et les marchés. Pensez-vous que le gouvernement canadien puisse collaborer avec le secteur privé pour trouver des marchés d'exportation et s'y faire une place?

M. Shepherd: Tout d'abord, nous avons actuellement des missions semblables. C'est un des grands succès du ministère de l'Industrie et du Commerce. Il réussit très bien à appuyer et à créer des missions outre mer; son potentiel en matière de services commerciaux est unique au monde. Il est extrêmement compétent dans ce domaine.

Je verrais très bien des efforts encore plus intensifs dans ce sens, et c'est ce que fait le gouvernement. Je suis un peu gêné par le fait que la commercialisation incombe d'abord à l'industrie, le gouvernement devant se limiter à l'encourager. Mais, le soutien qu'offre le gouvernement canadien s'arrête souvent à un domaine critique. Lors de rencontres avec des concurrents français, il est impossible de savoir si on a affaire à un représentant du secteur privé ou à un membre du gouvernement. Certains pays comme la France épaulent énormément les échanges commerciaux au niveau politique.

Généralement, nous nous bornons à financer une mission commerciale ou à fournir une aide par l'entremise des bureaux commerciaux. Sur le plan politique, nous n'intervenons pas autant que le font d'autres pays, quand il s'agit des programmes particulièrement importants. Je pense que nous aurions intérêt à en faire davantage dans ce domaine.

En ce qui concerne l'aide du gouvernement à la commercialisation, il me semble que l'un de nos problèmes tient au fait que nous ne possédons pas de sociétés qui soient assez importantes pour la mériter. Il est très difficile pour le gouvernement

[Text]

selling effort when it is dealing with an industrial sector of companies that are no bigger than 20 million or 30 million dollar sales, and often two million, when they are selling in competition against a Siemens or a Telefunken or a Thomson-CSF.

Again, part of the problem in marketing is that we do not have companies big enough to be partners with government in these major overseas enterprises.

Senator Grosart: We have tried it with crown corporations with limited success such as AECL, for example, and Polysar—although there are problems there. Would you like to comment on that?

Mr. Shepherd: No, senator.

Senator Grosart: I really meant on the principle of setting up crown corporations and giving them a marketing function.

Mr. Shepherd: Well, on that point, senator, although it may be necessary in certain areas where there are tremendous gaps, I think that once you give a crown corporation marketing responsibility, you tend, as does a multinational, to starve out the possibility of building an indigenous company to do it. I would reverse the policy thrust and push for rationalization and for creating the marketing capacity in industry rather than to try to fill the gaps, although I do recognize that there is probably room for both in some areas.

Senator Grosart: Are you saying, Mr. Shepherd, that you would favour a government policy that would give the kind of support to the private sector, selected industry, which has now been given to crown corporations?

Mr. Shepherd: I am suggesting that the government should push rationalization in order to create large companies, and it should then provide those corporations with all the marketing support, from the political to the tactical to the financial level that that corporation needs to achieve its international position.

Senator Grosart: I come now to my final question. Herman Kahn predicted a few years ago that Canada would be an industrial backwash at the start of the twenty-first century. It seems to me that you have suggested that this can be avoided by a restructuring of Canadian industry along the lines you have indicated. Do you think that is possible, or is our industrial situation past help in the immediate future?

Mr. Shepherd: I am an absolute optimist in that regard. I think that if we once decide that we want to pursue a coherent industrial strategy, such as is done in other countries, with the basic technical and innovative talents that we have, the Canadian opportunities which develop from our geography being such that we can pull out of the situation we are in, then I think we have a future. But it is going to demand coherence

[Traduction]

d'augmenter sa participation à la vente, alors qu'il a affaire à un secteur industriel comprenant des sociétés dont les ventes ne dépassent pas 20, 30, et parfois même deux millions de dollars qui veulent placer leurs produits en concurrence avec Siemens, Telefunken ou Thomson-CSF.

Encore une fois, le problème de la commercialisation tient en partie à ce que nous ne possédons pas de sociétés suffisamment développées qui puissent être associées au gouvernement dans de vastes opérations outre mer.

Le sénateur Grosart: Nous avons essayé cette méthode avec des sociétés de la Couronne, par exemple, EACL et Polysar—quoiqu'il y ait des problèmes dans ce dernier cas—mais le succès en est limité. Aimerez-vous faire des remarques à cet égard?

M. Shepherd: Non, sénateur.

Le sénateur Grosart: Je voulais parler du principe de la création de sociétés de la Couronne qui seraient chargées de fonctions de commercialisation.

M. Shepherd: J'estime, sénateur, qu'un tel principe puisse en effet s'imposer dans certains secteurs qui présentent des vides considérables, mais en confiant des responsabilités de commercialisation à une société de la Couronne, vous risquez, comme dans le cas des multinationales, d'empêcher la création d'une société nationale qui pourrait jouer le même rôle. Je renverserais la tendance des politiques et procéderais systématiquement à des rationalisations et je confierais cette fonction de commercialisation à l'industrie au lieu d'essayer de combler certains vides, quoique dans certains secteurs, j'admets qu'il est sans doute possible d'envisager les deux solutions.

Le sénateur Grosart: Voulez-vous dire, monsieur Shepherd, que vous appuieriez une politique gouvernementale qui donnerait au secteur privé, à certaines industries, le genre d'appui qu'elle accorde actuellement aux sociétés de la Couronne? Je dis bien, le genre d'appui?

M. Shepherd: Ce que je propose c'est que le gouvernement accentue la rationalisation en vue de créer d'importantes sociétés auxquelles il devrait ensuite fournir tout le soutien sur le plan de la commercialisation, aussi bien du point de vue politique que tactique et financier, dont elle a besoin pour se hisser à son niveau international.

Le sénateur Grosart: J'en viens à ma dernière question. Herman Kahn a prédit il y a quelques années qu'au début du 21^e siècle l'industrie canadienne serait en très mauvaise posture. Il me semble que vous avez laissé entendre que cela pouvait être évité si l'on restructurerait l'industrie canadienne en s'inspirant des principes que vous avez signalés. Pensez-vous que cela soit possible, ou la situation de notre industrie est-elle désespérée pour l'avenir immédiat?

M. Shepherd: Je suis un optimiste absolu à cet égard. A mon avis, si nous nous décidons enfin à poursuivre une stratégie industrielle cohérente, comme d'autres pays le font, compte tenu des ressources de base techniques et créatrices dont nous disposons, et des possibilités ouvertes au Canada par suite de notre position géographique qui sont telles que nous pouvons nous sortir de la situation dans laquelle nous nous trouvons,

[Text]

and some fairly early action in a comprehensive way. But it certainly is entirely feasible and I am entirely optimistic about the potential.

Senator Grosart: You begin to make me an optimist.

Senator Carter: I have been looking at your charts, Mr. Shepherd. I apologize for coming in late, but I had to attend another committee. My questions may have already been answered. I am looking at chart 8. Italy is a country about which we have heard a great deal particularly regarding her economic woes, labour troubles, and so on; yet that is one of the best graphs. How do you explain that?

Mr. Shepherd: I explain it by a very high level of determination within the Italian government. They have been pursuing policies of industrialization from about 1950 on. Their entire regional industrial policy, for instance, was one of the first in Europe. They have several extremely large manufacturing and technology based corporations, and there has been a fairly concerted thrust between industry and government in order to achieve preeminence.

I personally have worked with several Italian corporations where there is this same sense of a government selection, of a selected chosen instrument—for instance, in respect of radars and Selenia, to say “That is our chosen instrument; you will get all our domestic banners. Here is the help to get out into the world. Here is what you are going to need against your international competitors.” So, in fact, countries like Italy, Denmark, and Greece, which we would normally write off as being almost other than tourist countries, have done a much better job than we have in that sense of concert between government and industry.

Senator Carter: I am looking also at the graph for Sweden and comparing that country with Canada. You mentioned rationalization. Is rationalization one of the factors in the Swedish performance, as shown on this graph?

Mr. Shepherd: I do not think there has been any concerted policy in Sweden for rationalization of industry. Sweden itself claims that it is an entirely open society from a trading point of view and that it rests its international position on excellence in technology. SKF and other companies are very typical of that.

I am a little skeptical of that claim to openness, in that in several areas it would be very difficult to get an order in Sweden if you were an international competitor. If you take the defence business, for instance—and I accept the fact that there may be peculiar conditions there—it would be very difficult to win an order for fighter aircraft in Sweden against Saab, because there one fighter is picked; it is designed by one company and business is guaranteed to that company by government, and that business goes on for the next two or three decades. It is the kind of airplane policy one wishes that Canadians might have had some time ago. I think the same might be true of L. M. Erikson in the communications business. In other words, Sweden has tended, in certain areas, to

[Traduction]

alors je crois que notre avenir est assuré. Mais cela exigera que nous soyons cohérents et entreprenions assez vite une action d'ensemble. En tous cas cela est certainement faisable et je n'ai absolument aucun doute en ce qui concerne les ressources.

Le sénateur Grosart: Vous allez faire de moi un optimiste.

Le sénateur Carter: J'ai regardé vos tableaux, M. Shepherd. Excusez-moi d'être arrivé en retard, mais je devais participer à la réunion d'un autre comité. Peut-être a-t-on déjà répondu à mes questions. Je regarde le tableau 8. Nous avons beaucoup entendu parler de l'Italie, de ses déboires économiques, de l'agitation ouvrière, et ainsi de suite; et pourtant c'est là un de vos meilleurs tableaux. Comment expliquez-vous cela?

M. Shepherd: Cela s'explique par la détermination très ferme du gouvernement Italien qui poursuit des politiques d'industrialisation depuis 1950 environ. Toute leur politique industrielle régionale par exemple a été l'une des premières en Europe. Plusieurs sociétés de fabrication très importantes et technologiquement au point sont installées en Italie où l'on constate que l'industrie et le gouvernement ont fait un effort commun pour se hisser au premier rang.

J'ai moi-même travaillé avec plusieurs sociétés italiennes qui avaient été choisies par le gouvernement, et qui étaient donc une sorte d'instrument privilégié. Par exemple, à propos des radars et de selenia, le gouvernement avait déclaré: «C'est là notre instrument de choix; vous pouvez compter sur toute notre infrastructure nationale. Voici l'aide que nous vous offrons pour vous lancer sur le marché mondial et dont vous aurez besoin pour concurrencer vos adversaires internationaux.» Ainsi, des pays comme l'Italie, le Danemark, la Grèce, que nous ne considérerions normalement que du point de vue touristique, ont en fait beaucoup mieux réussi que nous du point de vue de la concertation entre le gouvernement et l'industrie.

Le sénateur Carter: Je regarde aussi la tableau sur la Suède et le compare avec le Canada. Vous avez parlé de rationalisation. Le rendement suédois lui est-il attribuable comme l'indique le tableau?

M. Shepherd: Je ne crois pas qu'il y ait eu une politique concertée de rationalisation de l'industrie en Suède. La Suède prétend être une société complètement ouverte au point de vue commercial et soutient que sa position internationale repose sur l'excellence de sa technologie. La SKF et autres sociétés en sont un exemple typique.

Cette prétention à l'ouverture me laisse un peu sceptique, parce qu'en divers secteurs il serait très difficile d'obtenir une commande en Suède si vous étiez un concurrent international. Dans le domaine de la défense par exemple, mais j'accepte qu'il puisse exister ici des conditions spéciales, il serait très difficile de gagner la bataille pour la commande d'avions de chasse en Suède contre la société Saab, étant donné qu'un avion de chasse est choisi, qu'il est conçu par une société, que sa commercialisation est garantie par le gouvernement, et que les échanges se poursuivent pour les deux ou trois décennies suivantes. Voilà un exemple de politique en matière d'avions que nous aurions souhaité voir adopter par les Canadiens, il y a déjà quelque temps. Je crois qu'on pourrait en dire autant de

[Text]

concentrate its procurement on domestic companies, so that I have not seen any signs of rationalization. But I really have seen signs of government procurement directed to the building of specific companies. I might add that Sweden, in the last year, is beginning to face the same problems as Canada, in that its social program costs are beginning to get through into its production prices, and one of the very serious problems Sweden now has is competitiveness of its technology abroad.

Senator Grosart: Would you not say, Mr. Shepherd, that that type of government policy is in itself a method, if not a kind, of rationalization?

Mr. Shepherd: Yes, it is and it is one that I believe has a much more significant effect in the long run. As soon as other companies know there is no point in competing—and this happened with Northern Telecom in Japan—you are in a situation where you are beginning to rationalize industry.

Senator Carter: You may have answered this question before I came in. I understand one of the remedies you are proposing for the failure of Canadian manufactures to compete internationally is rationalization. Do you have any other prescription, apart from rationalization?

Mr. Shepherd: No. The prescription has been offered—and I think I noted this in Professor Skeoch's paper—that it is possible to put a range of companies together specifically for the objective of winning an export market, and that that is achievable without equity rationalization; without putting the equity together and rationalizing the managements. I do not believe that that is possible, generally. In Canada I think there is a great tendency for groups of that kind to last for a very short time, and not to be able to carry out these programs effectively; so I am a firm believer that rationalization, from ownership right down through management, is really the only way to put strong companies together. I do not believe in temporary consortia. They are too busy fighting each other rather than fighting to get the customer's order.

Senator Carter: Would you go so far as to advocate, if rationalization is so important, that the government should almost compel rationalization?

Mr. Shepherd: Yes, and I think that compulsion may take two or three forms. For instance, if I were to suggest that in certain industries research and development was required, I would offer that research and development support from government, and other incentives only if those industries rationalized and got together; and I would do that on the very legitimate principle that I would not pour my money down the drain into a company that was not big enough to exploit the research and development support I was giving it. I would therefore hold rationalization out, not as a threat, not as a very deterministic approach, but in the way of approaching industry sector by sector and saying, "This is a sector we are going to

[Traduction]

la L. M. Erickson dans le secteur de la communication. Autrement dit, la Suède a eu tendance, dans certains secteurs, à concentrer ses commandes sur des sociétés nationales de sorte que je n'ai vu aucun signe de rationalisation, mais bien des signes d'achat par le gouvernement visant à créer des sociétés particulières. Je pourrais ajouter que la Suède, au cours de l'année écoulée, commence maintenant à avoir les mêmes problèmes que le Canada, parce que le coût de ses programmes sociaux commence à se faire sentir dans les prix de la production et l'un des très graves problèmes avec lesquels la Suède est aux prises actuellement c'est l'aspect compétitif de sa technologie à l'étranger.

Le sénateur Grosart: Ne diriez-vous pas, Mr. Shepherd, que ce type de politique gouvernementale constitue en lui-même une méthode, sinon une rationalisation?

M. Shepherd: Oui, c'en est une, qui, à mon avis, produit des résultats beaucoup plus importants à long terme. Aussitôt que d'autres sociétés savent qu'il est inutile de faire la concurrence, et cela a été le cas avec la Northern Telecom au Japon, vous vous trouvez dans une situation où vous commencez à rationaliser votre industrie.

Le sénateur Carter: Peut-être avez-vous déjà répondu à cette question avant mon arrivée. On me dit que l'un des remèdes que vous proposez pour permettre aux manufacturiers canadiens d'être compétitifs internationalement c'est la rationalisation. Avez-vous d'autres prescriptions à part celle-là?

M. Shepherd: Non. Cette prescription est offerte, et je crois avoir vu dans l'article de M. Skeoch qu'il est possible de fusionner toute une variété de sociétés en vue spécialement d'obtenir un marché d'exportation et que cela est possible sans pour autant rationaliser les mises de fonds; sans fondre le capital-actions et sans rationaliser la gestion. Je ne crois pas que cela soit possible d'une façon générale. Au Canada, me semble-t-il, les groupes de ce genre ont tendance à n'être qu'éphémères et sont incapables d'appliquer ces programmes avec efficacité; c'est pourquoi je suis convaincu que la rationalisation, tant au niveau de la propriété qu'à celui de l'administration, est la seule façon d'arriver à créer de puissantes sociétés. Les consortiums passagers ne m'inspirent guère confiance. Ils passent trop de temps à se battre les uns contre les autres au lieu de se battre pour obtenir la commande du client.

Le sénateur Carter: Iriez-vous jusqu'à dire que la rationalisation est si importante que le gouvernement devrait presque y obliger les sociétés?

M. Shepherd: Oui, et je pense que ces contraintes pourraient prendre deux ou trois formes. Par exemple, si je disais que dans certaines industries il faut qu'il y ait recherche et développement, j'offrirais un appui de la part du gouvernement à la recherche et au développement et j'instituerai d'autres mesures incitatives, uniquement si ces industries s'organisent de façon rationnelle et travaillent ensemble; j'agis en fonction du principe d'ailleurs légitime que je n'ai pas l'intention d'investir dans une compagnie qui n'est pas assez importante pour faire «fructifier» l'appui financier que je lui ai accordé pour la recherche et le développement. Je me servais donc de la rationalisation, non comme d'une menace ou comme moyen de

[Text]

concentrate on. We have these funds and the funds will go to groups of corporations that get together in an equity way so we are confident that our resources can be used to good purpose."

One of our problems is that we have poured a great amount of research and development into companies not big enough to be able to use it, so that this is not new money I am talking about; it is the wise management of resources that we are already deploying.

Senator Carter: Some time ago there was a merger, that I suppose you could say was engineered by government, between GSW and Westinghouse. I believe those were the companies. Do you think that was a good thing?

Mr. Shepherd: I think it is wholly admirable, and the only thing I regret about it is that subsequently there was some indication that other arms of government might question it on grounds of the Competition Bill. I thought that was incomprehensible, which is the mildest word I can think of.

Hon. Senators: Hear, hear.

Senator Carter: Have you any idea as to other sectors in which that could be done?

Mr. Shepherd: Yes, senator. I mentioned three: the consulting and systems engineering business, so that we can create our own Bechtels in this country; the electronics industry, and some areas of the mining machinery industry; but that will require much further analysis beyond the point we have proceeded to so far.

Senator Lang: On this same question of rationalization, it would appear to me that one of the base causes of the fractured nature of Canadian industry has been, as you have suggested, our high tariff policies, and the formation of subsidiaries of foreign companies. If that is a characteristic of industry at the present time, I can hardly visualize what kind of incentives or inducements could be offered to require those subsidiary companies to amalgamate, when their research and development is basically home based, and the advantages of large scale markets are not an imperative of those companies. I cannot conceive of a Canadian subsidiary of a large American operation entertaining suggestions of a merger with a comparable subsidiary of another American company, say, except under very unusual circumstances, or in a very depressed market that rendered either one or both of them uneconomic.

Mr. Shepherd: I have, senator, suggested in my earlier comments that in fact the prime areas for the development of large Canadian corporations are really those where new opportunity exists, so that I would be tending there to take small Canadian companies—for instance, in the renewable energy field—and trying to create this sort of thing there. I am really not suggesting a frontal assault on the multinationals as much as taking the new opportunities that emerge from our geography and consciously creating Canadian corporations in those

[Traduction]

sélection, mais plutôt comme façon d'aborder l'industrie, secteur par secteur et je dirai: «Voilà un secteur sur lequel nous allons concentrer nos efforts; nous avons des fonds à offrir et ces fonds iront à des groupes de sociétés œuvrant ensemble également, pour être certains que notre argent est utilisé à de bonnes fins.»

Un de nos problèmes a été d'avoir investi de grandes sommes d'argent pour la recherche et le développement dans des sociétés qui n'étaient pas assez importantes pour pouvoir s'en servir; il ne s'agit pas de nouvelles subventions mais de la gestion éclairée de ressources que nous avons déjà distribuées.

Le sénateur Carter: Dernièrement, il y a eu une fusion orchestrée en quelque sorte par le gouvernement, entre, je pense, la GSW et la Westinghouse. Pensez-vous que ce soit une bonne chose?

M. Shepherd: Je pense que, dans l'ensemble, c'est excellent. La seule chose que je trouve déplorable, c'est qu'ultérieurement, il y a eu des rumeurs voulant que certains secteurs du gouvernement mettent en doute le bien-fondé de cette fusion, en se basant surtout sur la Loi de la concurrence. J'ai trouvé cette attitude incompréhensible, c'est le moins que je puisse dire.

Des voix: Bien dit!

Le sénateur Carter: Pensez-vous que cela pourrait se faire dans d'autres secteurs?

M. Shepherd: Oui, sénateur. J'en verrais trois: le domaine de la consultation et de l'organisation des systèmes, ce qui nous permettrait d'avoir notre propre «Bechtels»; le secteur de l'industrie de l'électronique et certains secteurs de l'industrie de la machinerie minière. Mais nous avons besoin d'études beaucoup plus élaborées que celles que nous avons faites jusqu'à présent.

Le sénateur Lang: Toujours à propos de la rationalisation, il me semble qu'une des raisons primordiales de la fragmentation de l'industrie canadienne a été, comme vous l'avez mentionné, les politiques de tarifs élevés et la formation de filiales de sociétés étrangères. Si c'est une des caractéristiques de l'industrie, à l'heure actuelle, je ne vois pas quel genre d'encouragement nous pourrions offrir à ces filiales de sociétés étrangères pour quelles se fusionnent, lorsqu'on sait que leur recherche et leur développement se font surtout à l'étranger et que les marchés à grande échelle ne sont pas primordiaux pour ces sociétés. Je ne peux m'imaginer une filiale canadienne d'une grande société américaine essayant de se fusionner avec une filiale d'une autre société américaine, sauf si les circonstances sont exceptionnelles ou si le marché est déprimé au point d'obliger la fusion des deux, pour des raisons économiques.

M. Shepherd: J'ai mentionné auparavant, sénateur qu'en fait, les premiers secteurs d'expansion des grandes sociétés canadiennes sont réellement ceux des nouveaux marchés. Ainsi, je serais porté à prendre de petites sociétés canadiennes, par exemple celles œuvrant dans le domaine de l'énergie renouvelable, et d'essayer de les fusionner. Je ne suggère pas tant de s'attaquer aux multinationales que d'essayer de profiter des nouveaux marchés qui sont à notre portée, et de procéder, de façon consciente, à la constitution de sociétés

[Text]

areas, and making sure, from market control, that other corporations do not compete or get in the way.

With regard to multinationals getting together, I agree with you that even for legal reasons it is very difficult for a Bendix and a Westinghouse to put together one new company in Canada. My only thought there is that if the carrot is large enough—if there happens to be, for instance, a major government program in which both corporations are interested in competing—it is that kind of carrot, plus a suggestion that if they do not cooperate there might be a dearth of business for them in the country in that area, that would persuade them to look rather more imaginatively at a new corporate form in Canada; but the main thrust of the development of Canadian ownership is in areas of new opportunity. I do not think there is very much point in buying back, or putting together, U.S. corporate subsidiaries. I would look very positively at forward areas of opportunity.

Senator Lang: On another matter, I would rather assume from your remarks today, that the ultimate implementation of such a policy as you suggest would require the formation of new pools of capital on quite a considerable scale in the private sector. Do you think Canada is capable of doing that?

Mr. Shepherd: Yes, I do. This is far from being an expert opinion, but I do not think that the problem in Canada is capital availability, particularly in the high technology sectors. The problem of capital availability is that there is no opportunity to make enough money on the investment. I have no real doubt in my own mind that if we could convert the business potential in relation to high technology areas by showing a very concerted government policy, and by showing a potential change in the environment, there would be adequate capital to support the kind of Canadian ventures I am talking about. To me, the problem of capital is, particularly in high technology, that there is no demonstration that we can make money on it when we get that capital, in the long term.

Senator Lang: You have been using the term "high technology". We have had some rather confusing uses of those terms by other witnesses, the range being from a rather limited concept to a pretty broad one. What would your definition be?

Mr. Shepherd: Well, let me admit immediately, senator, that it is a completely invidious term, and when one looks at the 19 sectors that show in your Table 1, it effectively encompasses a great deal of secondary manufacturing. The problem that occurs is that so many people think that high technology really means a Concord or a mainframe computer. We are more likely now to think of high technology, for instance, as the application of an automation process to a pulp and paper line. There is no identification between what I would call high technology and what we have traditionally thought of as high technology markets, like airplanes and computers. In fact, it is that misunderstanding that has led us completely in the wrong direction, and I think we should be applying high technology

[Traduction]

canadiennes dans ces secteurs et de s'assurer, en contrôlant le marché, que d'autres sociétés ne viendront pas leur faire concurrence ou ne viendront pas leur nuire.

En ce qui concerne la fusion des multinationales, je partage votre opinion voulant que, même pour des raisons juridiques, il est très difficile à Bendix et à Westinghouse de vouloir former une nouvelle société au Canada. La seule possibilité à laquelle je pense, c'est que si les offres sont assez alléchantes—s'il y avait, par exemple, un programme gouvernemental important qui intéresseraient les deux sociétés, c'est ce genre d'offres, tout laissant entendre que si elles ne coopèrent pas, il pourrait ne produire un ralentissement important de leurs affaires au pays; on va les convaincre d'envisager la possibilité d'une fusion; mais les principaux efforts d'expansions des sociétés canadiennes devraient porter sur le secteur des nouveaux marchés. Je pense pas que cela vaille la peine de racheter ou de fusionner des filiales de sociétés américaines. Je préférerais de beaucoup qu'on se tourne vers de nouveaux secteurs.

Le sénateur Lang: Pour changer de sujets, j'en déduis des propos que vous avez tenus ici, aujourd'hui, que l'adoption du genre de politique que vous proposez, exigerait pour le secteur privé la création de nouveaux réservoirs de capitaux sur une très grande échelle. Croyez-vous que le Canada soit en mesure de le faire?

M. Shepherd: Oui, je le pense. Je suis loin d'être un expert, mais je ne pense pas que le problème, au Canada, soit une question de disponibilité des capitaux, particulièrement dans les secteurs de la technologie de pointe. Le problème de la disponibilité de capitaux vient, du fait qu'on n'y a pas tellement l'occasion de faire des profits en investissant dans la R et le D. Il ne fait aucun doute pour moi que si nous pouvions exploiter toutes les ressources de ce secteur par l'adoption d'une politique gouvernementale concertée et par un changement d'attitude, on aurait le capital nécessaire pour appuyer cette sorte de «projets». Pour moi, le problème des capitaux en particulier dans le secteur de la technologie de pointe, c'est que rien ne nous prouve que nous pouvons y faire fructifier nos investissements, à long terme.

Le sénateur Lang: Vous avez employé l'expression «haute technologie de pointe». D'autres témoins ont employé cette expression à tort et à travers, les uns lui donnant un sens restrictif, les autres un sens plus général. Dans quel sens l'employez-vous?

M. Shepherd: Permettez-moi, monsieur le sénateur, de reconnaître immédiatement que c'est un terme tout à fait démesuré et que quand on considère les 19 secteurs qui figurent à votre tableau n° 1, on constate qu'ils englobent effectivement un important volume de fabrication secondaire. Le problème est que bon nombre de gens s'imaginent que la technologie de pointe débouche sur la construction d'un appareil Concorde ou d'un ordinateur principal. D'une façon plus réaliste, nous y pensons par exemple en termes d'automatisation d'une industrie de pâte et papier. C'est donc dire qu'il n'existe aucune commune mesure entre ce que j'appellerais la technologie de pointe et ce que nous avons toujours considéré comme ses débouchés logiques, c'est-à-dire les avions et les

[Text]

to low technology sectors like pulp and paper, and mining, where I think they are badly needed.

Senator Grosart: Or a ballpoint pen.

Mr. Shepherd: Yes, although—sorry. I should not have said yes, senator. No, I do not think there is any possibility whatever in those areas of trying to defeat economies of scale, but I do think we can overcome the problems of the pulp and paper industry by putting more high technology into that sector—electronic controls and automation processes. So I would only apologize for using high technology because it is a current mythology and I happen to use that term.

Senator Carter: May I ask a supplementary? Would you apply the same statement to the mining industry in Canada?

Mr. Shepherd: Yes, senator.

Senator Lang: It would seem to me that your remarks would presume a reorientation of our educational priorities. Would that be correct?

Mr. Shepherd: Would you please elaborate on that?

Senator Lang: Our emphasis on post-secondary education and post-graduate education—the hard sciences as opposed to the soft sciences.

Mr. Shepherd: I do think that there is a terrible mismatch, almost sector by sector, between what we are producing and what our needs are—even as between the hard sciences. We have huge surpluses, for instance in physics and chemistry, at the post-graduate level. We have a requirement for marine biologists to support our new claims to extramarine limits, and we do not have any marine biologists to fill that requirement. I think that there has to be a much tighter sectoral match than we have now. The reason we do not have a good match is that we do not have a coherent sense of what our main technical and program priorities in this country are, for example the ones springing out of our geography, so there is a massive lack of knowledge on the part of people going to university as to what the real priorities are going to be in 10 years when they are looking for a job. There is an absolutely urgent need for this country not to be a mini-U.S. It has to decide its own areas and tailor its educational system to those. I do not look at the difference between hard and soft sciences as much as getting it right within the hard sciences and guiding it to goals.

Senator Connolly (Ottawa West): I suppose we had to go through the process that you now criticize to get to the point where we are. I am thinking about the problem in the way people have run the post-secondary education system. I do not think 20 years ago, or after the first war, they really knew

[Traduction]

ordinateurs. En vérité, c'est cette distorsion qui nous a poussés dans la mauvaise direction, et je pense que nous devons appliquer cette technologie de pointe à des secteurs qui ne font ordinairement pas appel à une technologie très poussée, ceux de l'industrie des pâtes et papier et les exploitations minières, où le besoin s'en fait particulièrement sentir.

Le sénateur Grosart: Ou dans celui stylos à bille.

M. Shepherd: Oui, bien que—je m'excuse, je n'aurais pas dû répondre par l'affirmative monsieur le sénateur. Non, je ne crois pas qu'il y ait la moindre possibilité d'essayer, dans ces domaines, de supplanter les économies d'échelle, mais je crois que nous pouvons résoudre les problèmes de l'industrie des pâtes et du papier en y appliquant une technologie de pointe, des contrôles électroniques et un processus de fabrication automatisé. Je vous prie donc de m'excuser d'avoir parlé de technologie avancée, c'est un mythe courant et que j'ai repris ce terme.

Le sénateur Carter: Puis-je poser une autre question? Feriez-vous la même déclaration dans le cas de l'industrie minière au Canada?

M. Shepherd: Oui, monsieur le sénateur.

Le sénateur Lang: Il me semble que vos remarques supposent une réévaluation de nos priorités en matière d'éducation. Est-ce exact?

M. Shepherd: Voudriez-vous préciser?

Le sénateur Lang: Cet accent que nous mettons sur l'enseignement post secondaire et supérieur, les sciences exactes par opposition aux autres.

M. Shepherd: Je crois qu'il y a un décalage très grave, presque secteur par secteur, entre notre production et nos besoins. Même dans les sciences exactes, il y a d'énormes excédents, par exemple en physique et en chimie, au niveau supérieur. Il nous faut des spécialistes en biologie marine pour appuyer nos nouvelles revendications en ce qui concerne les limites des eaux territoriales et nous n'en avons pourtant aucun. Je crois donc qu'il doit y avoir une correspondance par secteur beaucoup plus étroite que celle que nous avons actuellement. Cette correspondance est insuffisante parce que nous ne saisissons pas bien quelles sont les principales priorités techniques et des programmes du pays. Par exemple, celle qui tient à notre géographie. Les universitaires connaissent mal quelles pourront être les véritables priorités quand viendra l'heure de se trouver un emploi. Il est extrêmement urgent que notre pays ne devienne pas une réplique des États-Unis. Nous devons sélectionner nos secteurs de production et élaborer notre système d'éducation en conséquence. La différence qui existe entre les sciences exactes et les sciences humaines ne m'intéresse pas autant que l'orientation qui nous devons donner aux sciences exactes.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je suppose que nous devons suivre ce cheminement que vous critiquez maintenant pour en arriver à ce point. Pour moi, le problème se situe dans la façon dont a fonctionné le système d'enseignement post-secondaire. Je ne crois pas qu'il y a vingt ans, ou même après

[Text]

about those problems because their establishment was relatively small compared to the present establishment.

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Grosart: Mr. Shepherd, it is sometimes said that a hard or nationalistic policy of encouraging exports—penetrating export markets by funding or inducing rationalization domestically—would be self-defeating in the long run because of inevitable retaliation by other countries with matching funding or inducements domestically, or import restraints. Do you see this fear?

Mr. Shepherd: Yes, it is a fear and it is always a problem. But I think it is a fear that we have totally exaggerated as Canadians. We are in an international competitive battle. The battle at the selling level is not between company and company, but between government and company on the one hand and government and company on the other. It is a non-declared situation. Whatever else is talked about legally, that is really what happens. I think, frankly, we have to get over that kind of bluff problem. We have to say that we are going to act in an intelligent economic and industrial way and we have to expect that other countries will generally acknowledge that we are one of those people who have to play these same rules. I think generally that the opposition from other countries would, in the main, be token. It would be a testing of our situation. There may be a threat in some areas of retaliation. In general, I am personally convinced that they would think that we had finally come to our senses. We are simply too innocuous and ingenuous for the international trading community we hope to succeed in.

Senator Grosart: Too moralistic.

Mr. Shepherd: Too ingenuous, sir.

Senator Grosart: Would you say that the situation today, in a broad generalization, is, "Most people are doing it. Why don't we?"

Mr. Shepherd: Yes, that is correct. I frankly do not know why we do not. I should add, as a credit to the government, and it was mentioned by Mr. Faulkner, that there is a growing realization that our survival depends on it, and the only issue now is can we stiffen our spines quickly enough to do something about it?

The Chairman: Mr. Shepherd, I have no other witnesses on my list—

Senator Lang: May I ask one more question?

The Chairman: Sorry, Senator Lang.

Senator Lang: The Canadian Government now has a fairly high stake in the aircraft industry. Do you think that is an area where government should be expending funds? Or should it be expending more funds or less funds? I do not think they got into that position by a deliberate act of policy, but rather backed into it.

[Traduction]

la Première guerre mondiale, on connaissait vraiment ces problèmes, parce que l'infrastructure était relativement réduite par rapport à celle d'aujourd'hui.

M. Shepherd: C'est exact.

Le sénateur Grosart: Monsieur Shepherd, on prétend parfois qu'une politique ferme ou nationaliste favorisant les exportations—visant à gagner les marchés d'exportation par l'investissement ou la promotion de la rationalisation au niveau national—serait, à la longue, vouée à l'échec à cause des représailles inévitables qu'exerceraient d'autres pays ayant des investissements ou des objectifs correspondants, ou des restrictions à l'importation. Percevez-vous cette crainte?

M. Shepherd: Oui, c'est un risque, ça pose toujours un problème. Mais j'estime que les Canadiens l'ont vraiment exagéré. Nous participons à une lutte concurrentielle au niveau international. La bataille de la vente ne se livre pas d'une compagnie à une autre, mais entre, d'une part, le gouvernement et la société et, d'autre part, la société et le gouvernement. C'est bien connu. Quoi qu'on en dise du point de vue juridique, c'est vraiment ce qui se passe. Je pense sincèrement que nous devons surmonter ce faux problème. Nous devons nous dire que nous allons agir d'une manière intelligente du point de vue économique et industriel et espérer que les autres pays reconnaîtront que nous sommes de ceux qui devons respecter les règles. Et je pense qu'en règle générale l'opposition provenant d'autres pays n'avait, en somme, pas de portée véritable. Nous serions mis à l'épreuve. Dans certains secteurs, il pourrait y avoir des mesures de représailles. Je suis personnellement convaincu qu'on estimerait que nous sommes enfin revenus à la raison. Nous sommes tout simplement trop inoffensifs et ingénus pour espérer nous imposer dans la communauté commerciale internationale.

Le sénateur Grosart: Trop moraliste.

M. Shepherd: Trop ingénus, Monsieur le sénateur.

Le sénateur Grosart: Diriez-vous que l'on puisse résumer la situation actuelle en disant: «Tout le monde le fait, fait-le donc».

M. Shepherd: Oui, c'est cela. Je ne vois vraiment pas pourquoi nous ne le faisons pas. J'ajouterais même, et c'est tout à l'honneur du gouvernement, et Monsieur Faulkner en a d'ailleurs fait mention, que l'on se rend de plus en plus compte que notre survie en dépend. Et maintenant il ne reste plus qu'à savoir si nous pouvons redresser l'échine assez rapidement?

Le président: Monsieur Shepherd, je n'ai pas d'autres témoins à entendre—

Le sénateur Lang: Puis-je poser une autre question?

Le président: Je regrette, Monsieur le sénateur Lang.

Le sénateur Lang: Le gouvernement canadien possède maintenant des intérêts très élevés dans l'industrie aéronautique. Pensez-vous que ce soit un domaine où le gouvernement doit dépenser des fonds—ou devrait dépenser plus ou moins de fonds? Je ne pense pas qu'il se trouve dans cette situation, par suite d'un acte délibéré de politique, mais plutôt qu'il a été poussé.

[Text]

Mr. Shepherd: Yes, and frankly it was a tactical response to a situation, and those tactical responses will keep occurring until we have a strategy to follow, which is why we are advocating a strategy that will not react to disasters, but try to provide viability before disaster occurs. In the aircraft industry, it is my conviction that the central policy to pursue is the intelligent use of fundings that we have already developed in respect of aircraft. I think, for instance, of the new fighter program, which could be used to develop the Canadian aircraft industry if in fact industrial strategy were given the priority in relation to the defence mission. So I would tend to think not of more equity support, but of more use of government procurement in those areas to shape the size and type of industry that we need.

The Chairman: I had written down De Havilland, at one point, on the question of aircraft. From your answer, do I understand you to say that we should cause this company, by government procurement, to develop a Canadian fighter plane? Is that not a contradiction of your idea that we should not try to make one of everything in Canada because we cannot do so? Or does your answer mean by developing a Canadian aircraft industry for products possibly indigenous to our geography—whether it be the Dash plane of Frontier aircraft water bombers for our forests—and then try to trade those off to the Americans in exchange for buying one of their fighters?

Mr. Shepherd: Yes, certainly not to design a fighter airplane in Canada, but to say to the foreign bidders, who are supported by their governments, "We have \$2 billion to spend, and we are going to spend it not necessarily on the best airplane—we are going to spend it in the country that will help us most to build our own aircraft industry in the way we want it to go."

The Chairman: I just wanted to make that point quite clear.

Senator Grosart: Would you elaborate on that, Mr. Shepherd? How would they help us most?

Mr. Shepherd: They would help us most, I think, by providing what technology they might be able to to De Havilland which they might have to add; by putting requirements in to De Havilland, other requirements that they might have that De Havilland could handle within its project strategy; they might help by giving subcontracts to De Havilland. There is, in fact, a whole range of measures.

I think, and it may sound cynical, that we tend to choose a fighter airplane by picking the best fighter. I think we have to start picking the fighter airplane that will give us the best industrial strategy; because, by and large, in choosing from among two or three modern fighter aircraft to a specification

[Traduction]

M. Shepherd: Oui, et franchement, c'était une réponse tactique à une situation. Ces réponses tactiques continueront à se produire jusqu'à ce que nous ayons une stratégie à suivre. C'est la raison pour laquelle nous préconisons une stratégie qui ne réagira pas au désastre mais essaiera d'assurer la viabilité, avant que le désastre ne survienne. Dans l'industrie aéronautique, j'ai la conviction que la politique centrale à suivre consiste à utiliser de façon intelligente les fonds que nous avons déjà réunis pour l'aéronautique. Je pense, par exemple, au programme concernant le nouvel avion de chasse qui pourrait être utilisé pour développer l'industrie aéronautique canadienne, si on donnait en fait la priorité à la stratégie industrielle, par rapport à la mission de défense. Je ne serais donc pas enclin à songer à une aide supplémentaire sous forme de mise de fonds mais à une plus grande utilisation du service de fournitures du gouvernement dans ce domaine, afin de déterminer l'importance et le type d'industrie dont nous avons besoin.

Le président: En ce qui concerne les avions, j'ai inscrit le nom de De Havilland, au cours d'une question. D'après votre réponse, dois-je comprendre que nous devrions amener cette société, par service de fournitures du gouvernement, à construire un avion de chasse canadien—ceci n'est-il pas en contradiction avec votre idée de ne pas essayer de tout faire au Canada, parce que cela n'est pas possible; ou bien votre question signifie-t-elle qu'en développant l'industrie aéronautique canadienne pour des produits éventuellement indigènes à notre géographie, qu'il s'agisse d'un avion de pénétration c'est-à-dire supersonique à géométrie variable ou d'avions vaporisateurs pour nos forêts, que nous pourrions céder aux Américains, en achetant en échange un de leur avion de chasse?

M. Shepherd: Oui, il n'est certainement pas question de construire un avion de chasse au Canada, mais de dire aux constructeurs étrangers qui ont l'appui de leur gouvernement: «Nous avons \$2 milliards à dépenser et nous n'allons pas le faire nécessairement pour acquérir le meilleur avion—nous allons les dépenser dans le pays qui nous aidera le plus à construire notre propre industrie aéronautique de la façon que nous voulons».

Le président: Oui, je désirais préciser cette question.

Le sénateur Grosart: Voudriez-vous nous fournir plus de détails sur cette question, Monsieur Shepherd? De quelle manière nous aideraient-ils le plus?

M. Shepherd: Je pense qu'ils nous aideraient le plus en fournissant à la société de De Havilland toute la technologie dont ils sont capables et en exigeant de De Havilland de respecter certaines conditions dans le cadre de ses projets à venir. En fait il y a une foule de mesures.

Il pourrait sembler un peu cynique que nous ayons tendance à choisir un avion de chasse en prenant le meilleur. Nous devons commencer à prendre l'avion de chasse qui nous fournira la meilleure stratégie industrielle, parce qu'à tout prendre, en choisissant entre deux ou trois avions de chasse modernes,

[Text]

the differences are marginal, but the industrial strategy relative to each one could be entirely different.

Senator Bélisle: Would you express the same opinion with respect to the tank we are buying?

Mr. Shepherd: Yes, I have assumed that the tank, sir, is a nod in the direction of European trade. Its selection and procurement was accomplished with miraculous rapidity. I have assumed that we have really just had to place some orders in Germany to promote European trade. I have no doubt that it is probably the best tank or one of the best tanks in the business, but what we have really done is gone and bought the tank and then asked the Germans to see what they can do for Canadian industry. That is the wrong way round.

Senator Lang: We have lost our leverage.

Senator Carter: Perhaps my question is not in order, Mr. Chairman, but with the benefit of hindsight was the Arrow decision a good one? I am not criticizing the decision, because no doubt whatever government was in power would eventually have made the same decision. However, have we suffered because of the decision or have we benefitted?

Mr. Shepherd: Owing to the fact that I was a victim, I think I would rather refrain from answering that on the ground that I might be a trifle prejudiced in my answer, senator. I am not too sure.

The Chairman: Surely, Mr. Shepherd, in the way it was done, being so abrupt, it did result in a large number of highly trained Canadian technicians and scientists moving to the United States.

Mr. Shepherd: Yes. I guess I was looking at the problem of whether it would have been wise to sustain the program within an industrial strategy. But the method of sawing off the program effectively set the industry and the country back for two decades technically. Whether it was the right decision, I would not comment on, but I would certainly confirm that it was the worst conceivable method of finishing a program that I have ever come across.

The Chairman: The numbers of Canadians in the American space program, following upon that decision immediately, were legion.

Senator Carter: And we have never been able to replace that in our airplane industry. We are still floundering around trying to put the pieces together.

Mr. Shepherd: Yes, that is correct.

Senator Grosart: Mr. Chairman, there is more than one side to that question. I was there, too.

The Chairman: I was not trying to be political in my remarks, as you realize, Senator Grosart. The exodus from Canada of large numbers of people was unfortunate.

[Traduction]

conformes à une spécification, les différences sont marginales, mais la stratégie industrielle est relative à chacun pourrait être entièrement différente.

Le sénateur Bélisle: Exprimeriez-vous la même opinion en ce qui concerne le tank que nous achetons?

M. Shepherd: Oui monsieur, j'ai présumé que le tank est un signe d'assentiment dans la direction du commerce européen. Son choix et sa fourniture ont été réalisés avec une rapidité miraculeuse. J'ai présumé que nous devions vraiment passer quelques commandes en Allemagne pour promouvoir le commerce européen. Je ne doute pas qu'il s'agisse probablement du meilleur tank ou de l'un des meilleurs qui existent mais, ce que nous avons fait en vérité, c'est d'aller acheter le tank, puis de demander aux Allemands de voir ce qu'ils peuvent faire pour l'industrie canadienne. C'est une mauvaise façon d'opérer.

Le sénateur Lang: Nous avons perdu notre avantage.

Le sénateur Carter: Peut-être que ma question n'est pas à l'ordre monsieur le président mais, en utilisant notre expérience, peut-on dire que la décision concernant le Arrow était bonne? Je ne critique pas la décision, parce qu'il ne fait pas de doute que, quel que soit le gouvernement au pouvoir, il aurait pris la même décision. Toutefois, avons-nous souffert de cette décision ou en avons-nous retiré un avantage?

M. Shepherd: Par suite du fait que j'ai été une victime, je crois que je vais m'abstenir de répondre, parce que je pourrais être un peu partial dans ma réponse, monsieur le sénateur. Je ne suis pas trop sûr.

Le président: Certainement, Monsieur Shepherd, l'affaire a été réalisée de façon tellement précipité qu'un grand nombre de techniciens et de spécialistes canadiens hautement qualifiés sont partis pour les États-Unis.

M. Shepherd: Oui. Je songeais au problème de savoir s'il aurait été sage d'appuyer le programme dans le cadre d'une stratégie industrielle. Toutefois, la méthode consistant à arracher le programme a effectivement ramené l'industrie et le pays en deux décennies en arrière du point de vue technique. Je ne discuterai pas quant à savoir si c'était la décision convenable, mais je confirmerai certainement que c'était la plus mauvaise méthode concevable qui se soit présentée pour terminer un programme.

Le président: A la suite de cette décision, le nombre des Canadiens qui ont participé au programme spatial américain était immédiatement une légion.

Le sénateur Carter: Et nous n'avons jamais pu les remplacer dans notre industrie aéronautique. Nous sommes toujours à payer les pots cassés.

M. Shepherd: Oui, c'est exact.

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, cette question présente divers aspects. J'ai également participé à l'affaire.

Le président: Comme vous pouvez vous en rendre compte, monsieur le sénateur Grosart, je n'essaye pas d'introduire la politique dans mes remarques. Le départ du Canada d'un grand nombre de personnes est très malheureux.

[Text]

Senator Grosart: The fact of the matter is, of course, that the result was that it took us ten years to get back to the same level of government funding of R&D in industry. It was exactly ten years. That was one result.

Senator Lang: Mr. Chairman, I read an article which Mr. Shepherd wrote, which was reproduced in the newspapers fairly recently in connection with AECL, really suggesting that it should divest itself of its marketing end and that that responsibility should be assumed by the private sector, presumably in some sort of consortium, such as Canatom, or something of that nature. During your remarks you said that you felt consortia of that kind did not hold together or were not viable over a long period of time but tended to indulge in internecine warfare rather than containing a business. Would you comment on that?

Mr. Shepherd: Yes. The position I have taken on the nuclear industry is that in the integration of the corporations we should—and I have said so—have used the nuclear program to force the creation of not a consortium but a corporation, a merged corporation of existing talents in industry to be able to carry out that work. The nuclear industry is in fact very much an example of the argument I was raising in respect of using government procurement and other instruments in order to build big industry. I do not believe in loose consortia, so in the nuclear business my hope was that that kind of corporation should be formed and put together as one company, based on the promise that in the event of the development of that company it would get the nuclear business in Canada. That is certainly a pattern followed elsewhere. I have an objection to loose consortia, and that is sustained by my argument on the nuclear industry.

Senator Grosart: Was that not an unusual situation where the eventual success of the heavy water reactor was really due to the purchase agreements made by several utilities?

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Grosart: Would you bring that into the general area of government support, government strategic support?

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Grosart: The utilization of utilities, which is perhaps the most important aspect of nuclear reactor marketing.

Mr. Shepherd: Yes, and which have huge spending programs. The Ontario Hydro is charged with delivering power at the lowest feasible cost, and it is only recently, for instance, that considerations of industrial strategy over and above that imperative have started to develop. I have no doubt in my own mind that when utilities can spend perhaps \$25 billion between them on new programs for Canadian technology that that purchasing must be directed to building an industrial base, and not be put in the form of loose consortia but of large corporations that will be given that work if they do form.

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Il en est résulté, bien sûr, qu'il nous a fallu dix ans pour revenir au même niveau de financement gouvernemental pour la recherche et le développement industriels. Il nous a fallu exactement dix ans. C'était un des résultats.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, j'ai lu un article écrit par M. Shepherd, qui a paru dans les journaux assez récemment, au sujet de l'EACL. Il y proposait en fait que l'organisme devrait se départir de ses fonctions de commercialisation car cette responsabilité devrait être assumée par le secteur privé, présumément par un genre de consortium, tel Canatom ou quelque chose du genre. Vous avez dit dans vos observations qu'un consortium de ce genre pourrait facilement être démantelé ou qu'il n'était pas viable à long terme et tendait à livrer une guerre d'extermination plutôt qu'à se limiter à un domaine. Auriez-vous l'obligeance de commenter ce point?

M. Shepherd: Oui. La position que j'ai adoptée au sujet de l'industrie nucléaire est que dans l'intégration des sociétés, nous aurions dû—et c'est ce que j'ai dit—utiliser le programme nucléaire pour imposer la création non pas d'un consortium mais d'une société: une mise en commun des talents actuels dans l'industrie, pour pouvoir effectuer ce travail. L'industrie nucléaire est en fait un très bon exemple de l'argument que j'ai soulevé au sujet de l'utilisation des fonds gouvernementaux et d'autres instruments dans le but de construire une grosse industrie. Je ne crois pas en un consortium ouvert; c'est pourquoi, dans le domaine nucléaire, j'espérais que ce genre de société serait formée en une seule société, le succès étant fondé sur la promesse que si elle grandissait, elle serait chargée de l'industrie nucléaire au Canada. Cette façon d'agir a certainement été adoptée dans d'autres pays. Je m'objecte à un consortium ouvert et je l'ai bien prouvé dans ma thèse sur l'industrie nucléaire.

Le sénateur Grosart: N'était-il pas inhabituel que l'éventuel succès du réacteur à eau lourde dépende en fait des accords d'achat conclus par plusieurs services d'utilité publique?

N. Shepherd: Oui.

Le sénateur Grosart: Cela entrerait-il selon vous dans le domaine général de l'appui gouvernemental, de l'appui stratégique gouvernemental?

M. Shepherd: Oui.

Le sénateur Grosart: L'utilisation des services constitue peut-être l'aspect le plus important de la commercialisation du réacteur nucléaire.

M. Shepherd: Oui, car ces entreprises ont d'importants programmes de dépenses. L'Ontario Hydro est chargé de livrer l'électricité au coût le plus bas possible, et ce n'est que récemment, par exemple, que des considérations de stratégie industrielle ayant priorité sur cet impératif ont commencé à prendre forme. Il ne fait d'après moi aucun doute, que, si la masse des services peut dépenser peut-être \$25 milliards pour de nouveaux programmes de technologie canadienne, cet achat doit être orienté vers la construction d'une base industrielle, et que les fonds doivent être consacrés non pas à la formation

[Text]

Senator Carter: I hope I am quoting you correctly, but I thought you said earlier that if the government were to provide research and development to a company, you would want that company to be big enough to ensure that the money was not going to go down the drain.

Mr. Shepherd: Yes.

Senator Carter: Were you implying that some of our R&D now is going down the drain, because companies cannot use it effectively?

Mr. Shepherd: First let me say that a great deal of innovation comes from small companies, and I recognize that. That occurs in the United States and here. I would not wish to withdraw the providing of support to many of these small companies in the technical area, but I do believe that from a deficit point of view and a balance of trade point of view we have an absolute dearth of large companies and we must build them. It is my conviction in looking at the PAIT programs over the last 10 or 15 years that they have suffered from two defects: One is that we have put the PAIT frequently into small companies that do not have the rest of the innovative capacity within their grasp. So that you could put it into a small company that has the technical ability but certainly does not have the marketing ability or the staying power as a corporation to get that PAIT result out into the marketplace. So, in many cases there has been good technology supported by PAIT money but it was put into companies not big enough to get it out into the marketplace.

Senator Carter: Would you recommend—this is a flaw in our government policy—that government should be able to come in when a company brings it to a certain stage? Any money that does not result in innovation and a new product is largely wasted.

Mr. Shepherd: That is the point of a new enterprise development program, which allows the Department of Industry to support the development of a viable company rather than merely the success of a very specific project; and I think that is a very imaginative and flexible instrument to have adopted, and I certainly hope it works.

The Chairman: Would you try to clarify at this point the apparent conflict in your testimony between your emphasis on government money re R&D being put into the larger units, for reasons you have just developed with Senator Carter, and your previous testimony that the recommendation of your company to the government relative to R&D was that it be encouraged on a broad tax incentive basis rather than by direct government assistance. They seem to be in conflict.

[Traduction]

d'un consortium ouvert mais plutôt à celle d'importantes sociétés qui se verront confier tout le travail si elles sont créées.

Le sénateur Carter: J'espère que je vous cite correctement, mais je croyais que vous aviez dit plus tôt que si le gouvernement doit subventionner la recherche et le développement d'une société, vous voudriez que cette société soit assez importante pour que cet argent ne soit pas gaspillé.

M. Shepherd: Oui.

Le sénateur Carter: Voulez-vous dire qu'une partie de nos fonds consacrés à la recherche et au développement sont gaspillés à l'heure actuelle, parce que les sociétés ne peuvent les utiliser efficacement?

M. Shepherd: Permettez-moi d'abord de dire que nous devons beaucoup d'initiatives innovatrices aux petites sociétés, et que j'en suis très conscient. Ce phénomène se produit aux États-Unis aussi bien qu'ici. Je ne voudrais pas qu'on cesse d'appuyer un grand nombre de ces petites sociétés du secteur technique, mais je crois que du point de vue déficit et du point de vue balance commerciale, il nous faut absolument nous doter de grandes sociétés et nous devons les ériger. J'ai la conviction, en examinant le programme pour l'avancement de la technologie industrielle, qu'au cours des dix ou quinze dernières années, le programme a été victime de deux erreurs de notre part. Premièrement, nous avons implanté le programme dans de petites sociétés qui n'ont pas vraiment les capacités d'innovation requises. Il pouvait donc s'agir d'une petite société qui avait la compétence technique mais certainement pas l'aptitude de commercialisation ou de résistance requise à titre de société pour que les résultats de ce programme se concrétisent sur le marché. Ainsi, dans un grand nombre de cas, le programme a appuyé une bonne technologie mais ses fonds ont été versés à des sociétés qui n'étaient pas suffisamment grosses pour mettre en valeur sur le marché les résultats de leurs travaux.

Le sénateur Carter: Recommanderiez-vous—ce point constitue une lacune dans notre politique gouvernementale—que le gouvernement soit capable d'intervenir lorsqu'une société atteint un certain stade? Toute somme d'argent qui n'entraîne pas d'innovations ou de nouveaux produits est une perte.

M. Shepherd: C'est la raison d'être du nouveau programme de développement de l'entreprise qui permet au ministère de l'Industrie d'appuyer le développement d'une société rentable plutôt que le simple succès d'un projet très précis; je crois qu'on a adopté là un outil très souple et très polyvalent, et j'espère certainement qu'il fonctionnera.

Le président: Pourriez-vous essayer d'éclaircir à ce stade-ci la contradiction apparente dans votre témoignage entre votre insistance sur le fait que le financement gouvernemental de la recherche et du développement doit être versé à des unités plus importantes, pour les raisons que vous venez de donner au sénateur Carter, et votre déclaration précédente selon laquelle la recommandation de votre société a recommandé au gouvernement d'adopter, en matière de recherche et de développement, une politique qui serait appuyée par un important allègement du fardeau fiscal plutôt que par une aide gouverne-

[Text]

Mr. Shepherd: We think of it as a dual policy. The first thing we have to do is to try to change the general environment to where as many people as can be encouraged to do so will do more research and development in the country. That is why we said let us go to a broad tax base.

The Chairman: You would have specifics, in addition, when you settle on a specific area that was to be encouraged by all possible public means?

Mr. Shepherd: That is right. In fact, we have included in the one paper, first, the reference to the tax base, and then say "That will improve the general environment somewhat; it will encourage any company to do R&D." The second facet of the policy is to take specific sectors, use the enterprise development program to build canadian-owned companies. We see that as a dual and quite legitimate policy which we do not think conflicts.

Senator Carter: Have you any other suggestions on how to spend our R&D money more efficiently than we are now doing? We are lopsided compared with Scandinavia and other industrial countries with a comparable economic environment and climate to that of Canada. We are practically on the opposite side of the scale. Our industrial expenditures are far lower, our researchers are about 20,000 fewer than in Scandinavia, but our government in-house is at the other extreme where there is far more money being spent and more people employed on the government side than in all the Scandinavian countries put together. Would you have an opinion on that?

Mr. Shepherd: Yes. First, I agree with the thrust of your question. Secondly, I would hope that we do not destroy the government establishments before we build industry, and end up worse off than before. I think the solution lies in two areas: one, is contracting out in a major systems way, and the new policy provides for that to be able to happen if people wish it to happen; and the second issue, as I have mentioned, is that we have to build big enough companies like Northern Telecom in order to be able to employ R&D.

Senator Carter: I have two further questions. I should like to come back to Senator Lang's question about education. When I attended school a scientist was supposed to be a person who took nothing for granted. He was from Missouri, and everything had to be shown him. Much of the scientific discoveries that we have today have developed from science fiction. Cartoonists have just used their imagination, but the unpredictable things which they portrayed have become a reality. I should like to check your opinion on this, because somehow I have gained the opinion that our scientific establishment today has become conventional, that they operate within a conventional framework. The pioneering spirit, the degree of imagination,

[Traduction]

mentale directe. Il semble y avoir contradiction entre les deux déclarations.

M. Shepherd: Nous considérons qu'il s'agit d'une politique à deux volets. Nous devons premièrement essayer de changer le milieu général de façon qu'autant de personnes que possible se lancent dans la recherche et le développement au Canada. C'est pourquoi j'ai parlé d'allègement du fardeau fiscal.

Le président: Il vous faudrait tenir compte de particularités également lorsque viendrait le moment de s'attaquer à un secteur précis qui devrait être encouragé par tous les moyens dont dispose le gouvernement?

M. Shepherd: C'est exact. En fait, j'en ai parlé dans un texte, d'abord, au sujet de la base d'imposition, et ensuite j'ai ajouté: «Cela améliorera dans une certaine mesure, la situation générale; des sociétés seront incitées à faire de la R et D.» Le second aspect de la politique serait de s'intéresser à des secteurs privés, d'utiliser le programme de développement des entreprises pour mettre sur pied des sociétés appartenant à des Canadiens. Nous estimons que c'est une double politique tout à fait justifiée qui, à mon avis, ne se contredit pas.

Le sénateur Carter: Avez-vous d'autres suggestions sur la façon de mieux investir dans la recherche et le développement que nous ne le faisons actuellement? Nous sommes boiteux par comparaison à la Scandinavie et à d'autres pays industrialisés qui ont un milieu économique et un climat comparables à ceux du Canada. Nous nous situons à toutes fins pratiques à l'autre extrémité de l'échelle. Nos dépenses industrielles sont beaucoup moins élevées, nous avons environ 20,000 chercheurs de moins que les Scandinaves, mais nos dépenses gouvernementales internes se situent à l'autre extrême: nous dépensons beaucoup plus et nous employons beaucoup plus de gens du côté gouvernemental que tous les pays scandinaves réunis. Auriez-vous des observations à faire à ce sujet?

M. Shepherd: Oui. En premier lieu, je reconnais que votre question a beaucoup d'importance. Deuxièmement, je ne voudrais pas que l'on fasse disparaître les entreprises d'État avant d'avoir mis l'industrie sur pied, car nous pourrions nous retrouver dans une situation pire qu'auparavant. Je pense que la solution présente un double aspect: le premier, serait l'inpartition à grande échelle, et selon la nouvelle politique, on peut le réaliser si on le veut; et le second, comme je l'ai mentionné serait de créer des sociétés suffisamment importantes, comme par exemple la Northern Telecom, pour qu'il soit possible de faire de la recherche et du développement.

Le sénateur Carter: J'ai deux autres questions. Je voudrais revenir à la question du sénateur Lang au sujet de l'éducation. Quand j'étais sur les bancs de l'école, un scientifique était quelqu'un qui ne prenait rien pour acquis. Mon professeur était du Missouri et il fallait tout lui démontrer. Un grand nombre de découvertes scientifiques d'aujourd'hui nous viennent de la science fiction. Les dessinateurs ont tout simplement fait appel à leur imagination, mais il n'en reste pas moins que les choses incroyables qu'ils ont décrites sont devenues des réalités. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet, car, en quelque sorte, j'en suis arrivé à penser que notre milieu scientifique actuel est devenu traditionnel et fonctionne dans

[Text]

does not seem to be there quite so much. I had an example brought to my attention last week. A person was in my office who with his partner was working for NASA and had discovered by accident a principle by which they were able to detect oil and distinguish between oil, gas and water, the depth at which the oil is located, and, to some extent, the specific gravity. That is a gold mine. When we consider all the money that is being spent on exploration, if we have a device like that which, for \$50,000 or \$100,000 one can pinpoint an oil well, that is a gold mine.

The man took it to a government corporation which he thought might be interested in it. The scientists questioned him on how it worked, but he did not know how it worked. He knew only that it did work. They turned him down. They were not interested. The oil companies are now trying to buy him out so that they can have the device solely for their own benefit and not for the benefit of anyone else. The man told me that he had discovered three wells in an area in which \$20 million had been spent and it had been said there was no oil there.

That is not an isolated case. That is merely an example. In recent years I have had two or three examples where if anything does not fit exactly within the conventional framework it is turned down almost automatically without an inquiry.

Senator Grosart: Why is he trying to sell it?

The Chairman: He should form his own oil company.

Senator Carter: He was not trying to sell it, and he is not selling it. It is too much of a gold mine for him. He offered the benefit of it to a government corporation, who refused to take advantage of it.

Mr. Shepherd: It seems to me that that may be part of the entrepreneurial problem in Canada. I do not think we are gigantic risk takers. That is not a comment on personality so much as on the whole structure of our activities. The same would apply to a businessman with a new idea who comes from the remote quarters of Canada. Perhaps the inventor made the mistake of declaring his invention in Canada instead of saying he had come from New York State, which would perhaps increase the receptivity to his notion. I think that perhaps it is part of the general problem of reaction to entrepreneurialism in Canada. I do not know.

Senator Grosart: It is the same everywhere in the world.

Senator Carter: It is incomprehensible to me. I am not a businessman or a scientist, but if I were the head of an oil company or interested in finding oil and someone came along with that sort of device, I would certainly want to try it out.

The Chairman: I am sure he will find an oil company that will try it out at some point.

[Traduction]

un milieu traditionnel. L'esprit d'invention, l'imagination, semblent avoir en grande partie disparus. La semaine dernière, j'ai vécu une situation que je pourrais citer en exemple. J'ai reçu dans mon bureau une personne qui avec son associé a travaillé avec la NASA, et a découvert par hasard un principe qui permet de détecter le pétrole, de distinguer le pétrole, le gaz, l'eau, la profondeur où se trouve le pétrole, et, dans une certaine mesure, son poids spécifique. C'est une mine d'or. Si l'on songe à tout ce qu'on dépense en recherches préliminaires, un appareil de ce genre qui pour \$50 000 ou \$100 000 peut localiser un puits de pétrole avec précision est une mine d'or.

Cet homme en a parlé à une société de la Couronne qui selon lui aurait pu s'y intéresser. Les scientifiques lui ont demandé comment son appareil fonctionnait, mais il ne le savait pas. Il savait seulement qu'il fonctionnait. Ils l'ont renvoyé. L'invention ne les intéressait pas. Les sociétés pétrolières lui font maintenant des offres. Ainsi, elles pourront utiliser l'appareil à leur seul avantage et à celui de personne d'autre. Cette personne m'a dit qu'elle avait découvert trois puits dans une région où l'on avait dépensé \$20 millions pour en arriver à la conclusion qu'il n'y avait pas de pétrole à cet endroit.

Ce n'est pas un cas unique. Ce n'est qu'un exemple. Ces dernières années, j'ai eu connaissance de deux ou trois cas où si quelque chose ne correspond pas exactement au cadre traditionnel, on le rejette presque automatiquement, sans examen.

Le sénateur Grosart: Pourquoi essaie-t-il de vendre son appareil?

Le président: Il devrait constituer sa propre société pétrolière.

Le sénateur Carter: Il n'essayait pas de le vendre et il ne le vend pas. C'est une découverte qui à son avis a trop d'importance. Il l'a offert à une société d'État, qui a refusé d'en profiter.

M. Shepherd: Il me semble que c'est peut-être là une des difficultés au Canada au niveau de l'entreprise. Je pense que nous ne sommes vraiment pas des risque-tout. Je ne veux parler ici de personne en particulier, mais plutôt de l'ensemble de nos activités. Ce serait la même chose pour un homme d'affaires qui aurait une nouvelle idée et qui viendrait d'une région éloignée du Canada. L'erreur de cet inventeur a peut-être été de déclarer son invention au Canada plutôt que de dire qu'il venait de l'État de New York, ce qui lui aurait sans doute permis d'être beaucoup mieux accueilli. À mon avis, c'est peut-être là en partie la réaction générale des entreprises au Canada. Je ne sais pas.

Le sénateur Grosart: C'est la même chose dans le monde entier.

Le sénateur Carter: Je n'y comprends rien. Je ne suis ni un homme d'affaires ni un scientifique, mais si je dirigeais une société pétrolière ou si je voulais trouver du pétrole et si quelqu'un venait me parler de ce genre d'appareil, je le mettrais certainement à l'essai.

Le président: Je suis persuadé qu'il finira par trouver une société pétrolière qui l'essaiera.

[Text]

Senator Carter: With regard to my other question, coming back to Arrow again—because this committee is concerned with our relations with the U.S.A.; it is our main terms of reference—the Arrow disappeared mainly because they could not sell the plane to the U.S.A. It was not because there was anything wrong with it. It was tried and proved. It was the most advanced plane in the world at the time, and even the United States had nothing to compare with it. But the aero industry lobby in the United States brought enough pressure to bear to prevent them from selling it. If they could have got an order for 100 of these planes, the industry would have got off the ground and it would have been wonderful. Is that type of pressure still likely to crop up and inhibit any large scale development in Canada?

Mr. Shepherd: Well, that kind of pressure develops on every major program. Where there is competition for funds, or competition for the winning of a program, each major industry will use its own government to bring whatever pressure to bear that it can. That is an entirely legitimate form of international competition, in my view.

In the case you mention, the central problem, I think, lay in the fact that we did not evolve a marketing strategy before we moved too far into the weapons system, and I think if perhaps our marketing strategy for that airplane had been a bit better organized on a national level, we would not have got ourselves into the position of a very high cost, low production line that others would not care to get themselves involved in. I would therefore have argued there for a very much more effective intensive preliminary marketing campaign to make sure the product of our technology would be accepted in markets other than ours.

Senator Grosart: That at least brings in both governments.

The Chairman: We might have got into a situation of highly paid foreign agents earning commission 15 years earlier than we did.

Senator Grosart: I would like to ask a question about table 1. I hope I will be forgiven the observation that apparently one of Mr. Shepherd's secretaries needs a little post-primary education. I refer to the spelling of "principal", at the top there, before we put it in our record.

My question relates to item 3. The title is, "Balance of Trade in Higher Technological Manufacturing by Principal Industrial Groups, in Millions."

The one exception to the deficit trend is in petroleum and coal products. If it was a primary product I think we could understand it, but as this is in the high technology field, is there an economic lesson to be learned from this exception to the general rule? As you said, Mr. Shepherd, it is the only plus in the table.

Mr. Shepherd: Well, I do not think there is a specific lesson to be drawn from it, and if one turns to chart 1, on the next

[Traduction]

Le sénateur Carter: En ce qui concerne l'autre question, pour en revenir encore une fois à l'Arrow—car notre Comité s'occupe de nos relations avec les États-Unis; c'est notre mandat principal—l'avion Arrow a en grande partie été abandonné parce qu'on ne pouvait le vendre aux États-Unis. Ce n'est pas à cause d'une défectuosité. Il a été mis à l'essai et a fait ces preuves. C'était l'avion le plus perfectionné du monde à l'époque, et même les États-Unis n'avaient aucun appareil qui lui soit comparable. Mais l'industrie aérienne aux États-Unis a fait suffisamment de pression pour les empêcher de le vendre. S'ils avaient pu obtenir une commande de 100 avions, l'industrie aurait pris son essor et cela aurait été merveilleux. Ce genre de pression est-il toujours susceptible de se produire et de paralyser tout développement de grande envergure au Canada?

M. Shepherd: Et bien, ce genre de pression se produit pour chaque programme important. Lorsqu'il y a de la concurrence pour obtenir des fonds ou gagner un programme chaque industrie importante utilisera son propre gouvernement pour exercer toute la pression qu'elle pourra. Il s'agit là, selon moi, d'une forme légitime de concurrence internationale.

Dans le cas que vous mentionnez, le problème central, je crois, repose sur le fait que nous n'avons pas mis au point de tactique commerciale avant d'aller trop en avant dans le système des armes et je crois que si notre stratégie commerciale à l'égard de cet avion avait été un peu mieux organisée au niveau national, nous ne nous serions pas placés dans la situation d'une chaîne de production très coûteuse, et à faible rendement dans laquelle les autres se sont bien gardés de mettre le nez. J'aurais alors insisté pour qu'il y ait une campagne commerciale préliminaire beaucoup plus efficace et poussée afin d'assurer que le produit de notre technologie soit acceptée sur d'autres marchés.

Le sénateur Grosart: Cela concerne au moins les deux gouvernements.

Le président: Peut-être nous sommes-nous trouvés dans une situation où des agents étrangers fort bien rémunérés touchaient des commissions depuis plus de 15 ans.

Le sénateur Grosart: J'aimerais poser une question au sujet du tableau 1. J'ose croire qu'on me pardonnera de faire observer qu'une des secrétaires de M. Shepherd a semble-t-il besoin d'obtenir autre chose qu'un diplôme de l'école primaire. Je veux parler de l'orthographe de «principal» en haut de la page, avant que nous n'impressions ce tableau.

Ma question concerne l'article 3. Le titre est «Balance commerciale dans le secteur de la technologie de pointe par principaux groupes d'industries, en millions».

Les seules exceptions, à la tendance déficitaire sont les produits du pétrole et du charbon. S'il s'agissait d'un produit de l'industrie primaire, je crois que nous pourrions le comprendre, mais comme il s'agit d'un produit de haute technologie, y a-t-il une leçon économique à tirer de cette exception à la règle générale? Comme vous l'avez dit, M. Shepherd, c'est le seul élément positif dans le tableau.

M. Shepherd: Je ne pense pas qu'il y ait une leçon particulière à en tirer et si nous nous reportons au tableau 1, à la page

[Text]

page, where we are projecting where the oil and gas are going to go, and where we are looking at deficits in that area too, I do not think there is any particular lesson to be learned from item 3 that I know of.

I guess that what I am saying is that in another three or four years that plus may also become a negative. It may be just slightly later than the others in developing.

Senator Grosart: What are the distinctive factors in comparison with the other items that have made it a plus? We are still talking about high technology.

Mr. Shepherd: I cannot answer that question. I am sorry.

It is being suggested by Mr. Murphy that it was a function of oil and gas exports, and therefore of processed products in there, and therefore, again, will follow the oil pattern. In other words, we move into oil deficits. We may have the same situation in that category. I do not know, really, what the answer to the question is.

Senator Grosart: So it is the function of the technology accompanying the export of the primary resource?

Mr. Shepherd: Yes.

The Chairman: It has been drawn to my attention, as a matter of interest, Senator Grosart, in relation to Mr. Shepherd's recent answer to your question, that one of the major recommendations of the committee report on the Arrow, many years ago, was that, in future, markets be ensured before such large-scale projects be proceeded with.

Senator Grosart: "Before" is the saving word in there.

The Chairman: Yes.

I wonder if I might take a minute or two, before we adjourn, to pursue with Mr. Shepherd something which has come out of the evidence we have had and which is of concern to me.

In your opening remarks, Mr. Shepherd, you gave us, as you did in your charts, a certain amount of evidence on the decline in Canada, and even in the United States, of our exports in so far as finished manufactures are concerned. Those were the words you used. Throughout your earlier testimony much stress was laid on the need to develop ourselves in these areas of finished manufactures. We hear all the time in Canada that it is our manufacturing sector that is so sick, and that we must do something about it. Now, I was at a Liberal Party conference recently, one section of which was devoted to economics, and I was appalled to read, in one of the principal papers, a quotation of our imbalance of payments, which has risen very dramatically in manufactured products in the last five years, from about a \$3 billion deficit to a \$10 billion deficit, only partly compensated for by our resources. The authors of the paper has substituted the words "high technology" for "manufactured" in that paper, so they presumed that all manufactured goods that fell into those statistics were high technology, and all resource products later on were low technology, by inference. This is a shibboleth that is widely abroad in the

[Traduction]

suivante, où nous faisons des prévisions quant à la destination que nous voulons donner au pétrole et au gaz et où nous accusons des déficits également dans ce domaine, je ne pense pas qu'il y ait de leçon particulière à tirer de l'article 3.

Je crois que ce que je veux dire c'est que dans trois ou quatre autres années l'avantage pourrait se transformer en désavantage. Cela peut tout simplement se produire plus tard que dans les autres cas.

Le sénateur Grosart: Quels sont les facteurs qui émergent par rapport aux autres articles qui en ont fait un facteur positif? Nous parlons toujours de technologie de pointe.

M. Shepherd: Je suis désolé mais je ne puis répondre à cette question.

M. Murphy a laissé entendre qu'il s'agissait d'exportations de gaz et de pétrole et par conséquent des produits qui y sont traités et que ces produits suivront la courbe du pétrole. Autrement dit, nous accuserons des déficits en ce qui concerne le pétrole. Il se peut que nous faisons face à la même situation en ce qui concerne cette catégorie. Je ne connais vraiment pas la réponse à cette question.

Le sénateur Grosart: C'est donc le rôle que joue la technologie dans le domaine de l'exportation des matières premières.

M. Shepherd: Oui.

Le président: A titre d'information et en rapport avec la réponse que M. Shepherd vient de donner à votre question, laissez-moi vous dire, sénateur Grosart, qu'on m'a signalé qu'une des principales recommandations du rapport du comité sur le programme Arrow, lancé il y a quelques années, proposait qu'à l'avenir on veuille à s'assurer des marchés, avant d'entreprendre des projets aussi importants.

Le sénateur Grosart: «Avant» est le mot clef.

Le président: Oui.

J'aimerais qu'on prenne une minute ou deux avant de lever la séance pour discuter avec M. Shepherd d'un point qui est ressorti des témoignages et qui m'intéresse beaucoup.

Dans vos observations inaugurales, M. Shepherd, vous nous avez démontré au moyen de tableaux le déclin que connaissent actuellement le Canada et les États-Unis dans le domaine des exportations des produits finis. Ce sont là les termes que vous avez utilisés. Dans le témoignage que vous avez donné plus tôt, vous avez insisté sur la nécessité de développer le domaine des produits finis. Au Canada, nous entendons toujours dire que notre industrie de fabrication est très appauvrie et qu'il faut y remédier. J'assistais dernièrement à une conférence du parti libéral, au cours de laquelle on a parlé d'économie. J'ai été très troublé de constater, dans l'un des principaux documents, l'augmentation considérable du déséquilibre de la balance des paiements, dans le domaine des produits finis, au cours des cinq dernières années; le déficit est passé de trois à dix milliards, ce que nos ressources ne compensent que partiellement. Les auteurs du document en question se sont servis du terme «technologie avancée» pour remplacer «produits finis». C'est donc dire qu'ils supposaient que tous les produits finis que couvrent ces statistiques ressortent du domaine de la technologie avancée et que, par conséquent, les matière pre-

[Text]

land. I was going to tackle you on this anyway, but you beat me to the punch a little bit by your remark later in your evidence, pointing out that there was much low technology in manufacturing, and much high technology in a thing like a pulp and paper machine.

Mr. Shepherd: Yes.

The Chairman: I am very concerned that in Canada our thinking is in part upside down because we say of a manufactured product that it is high technology and job intensive, and that therefore the manufacture of a waste paper basket is somehow, because it is an end product, and falls into the finished manufactured product category in the statistics that we put together, superior to the product of a highly specialized pulp and paper machine.

One of the questions that has been coming into my mind during the hearings we have been holding is as to whether or not we are in difficulties because of the terminology used in putting statistics together by Statistics Canada, according to which, on a world basis, these definitions may be fine, but about which one is entitled to ask the question, "Do they properly suit the Canadian economy?"

We start out, in our exports to the United States, with our food products, which are about 5 per cent, and then you have to describe every other item as inedible for starters, which is rubbish. We end up with processed and semi-processed goods being described as not manufactured products, such as lumber, pulp, paper, and numbers of products that are taken to their final point of manufacture, apart from building a house and putting it on a flatcar and taking it to the United States. Yet we put into the manufactured segment of the statistics all the marvellous manufactured products which include many low technology things, plus many things that we cannot compete in in any way, and which are nothing more than high finger technology products, or products of the ability to assemble something, which a South Korean may have, whereas a highly skilled person running a console in a pulp and paper plant is a highly skilled person. Have you any thoughts on how we tackle the terrible shibboleths and misconceptions that are abroad in Canada relative to this, because of the way the statistics are put together?

Mr. Shepherd: I will ask Mr. Murphy to comment in a moment, but let me say first that it is an extremely difficult problem, because, for instance, if one talks of electronics one talks of high technology; but I am absolutely convinced that the technology involved in putting an automated line into a pulp and paper operation is much more highly technological than is building a television set. Yes, it is a question, I think, of international classification and categorization.

[Traduction]

mières n'exigent qu'un faible degré de technologie. Ce genre de charabia est très courant au pays. J'aurais discuté de cette question avec vous de toute façon, mais vous m'avez devancé en faisant cette observation dans vos témoignages. En effet, vous avez signalé qu'il y avait beaucoup de technologie peu avancée dans l'industrie de la fabrication et de technologie avancée dans la machinerie utilisée dans l'industrie des pâtes et papier.

M. Shepherd: Oui.

Le président: Cela m'inquiète un peu que nous pensions de façon assez illogique au Canada; en effet, nous affirmons qu'un produit fini relève de la technologie avancée et encourage la création d'emplois et que, par conséquent, la fabrication d'un panier à panier entre dans la catégorie des produits finis aux fins des statistiques que nous dressons; c'est donc dire que cet article est supérieur à la production d'une machine de pâte et papier des plus spécialisées.

Une des questions que je me suis posée lors des délibérations est de savoir si la terminologie qu'utilise Statistique Canada pour dresser ses statistiques nous crée des problèmes. À l'échelle mondiale, ces définitions sont peut-être valables, mais elles peuvent nous pousser à poser cette question: «Convient-elles à l'économie canadienne?»

Commençons par nos exportations aux États-unis: il y a d'abord les produits comestibles qui représentent environ 5 p. 100, après quoi tous les autres produits doivent être décrits comme étant non comestibles. Le résultat est que des produits finis et semi-finis sont décrits comme étant des produits de fabrication, comme le bois de charpente, la pâte, le papier et de nombreux autres produits qui sont envoyés à leur destination de fabrication finale. Le seul moyen de passer outre à cette pratique serait de construire une maison, de la monter sur un wagon et de l'exporter aux États-unis. Néanmoins, nous incluons dans la catégorie des produits finis tout ces merveilleux produits de fabrication qui comprennent bien des articles qui n'exigent qu'une faible technologie, en plus de bien d'autres choses à l'égard desquelles nous sommes incapables de faire concurrence et qui, au bout du compte, ne sont que des produits qui exigent une technologie spéciale ou des produits qui n'exigent qu'un simple montage, aptitudes que peuvent acquérir les Coréens du sud tandis que celui qui s'occupe des contrôles d'une usine de pâtes et papier est hautement spécialisé. Pouvez-vous penser à des moyens de corriger ces inepties et ces fausses conceptions que nous avons au Canada à cet égard et qui résultent de la façon dont nous dressons nos statistiques?

M. Shepherd: Je demanderai à M. Murphy de nous faire part de ses observations dans quelques minutes; laissez-moi d'abord vous dire qu'il s'agit d'un problème très complexe, car lorsqu'il est question d'électronique, il faut parler de technologie avancée; mais je suis persuadé que la technologie nécessaire à l'installation d'une chaîne automatisée dans une usine de pâte et papier est beaucoup plus avancée que celle qu'exige la construction d'un téléviseur. Je crois en effet qu'il s'agit d'une question de classification et de catégorisation internationales.

[Text]

I do not know what the answers are, but I do know we have to stop making this very artificial distinction between high technology and low technology and perhaps start to concentrate on the end industrial positions, and the markets, rather than the technology differentiation.

The Chairman: You will appreciate that I was saying this on behalf of Senator McElman and myself, since we both come from resource-oriented provinces. Mr. Murphy was nodding his head vigorously, and I was wondering if he would like to comment on that.

Mr. Mark Murphy, Research Assistant, Science Council of Canada: Most resource projects today are extremely high technology in their development, and extremely capital intensive. Much more so than the majority of manufacturing operations particularly in this country. In the Statistics Canada data—There is a problem with trade data.—

The Chairman: Would you please speak as loudly as you can, because we are competing with that orchestra.

Mr. Murphy: . . . In the trade data there is a separate import classification and a separate export classification which, to my mind, makes little sense. I spent three weeks reclassifying and breaking them down so I could tell what we were producing at home and what was being imported, because the three sets of statistics, including domestic output, did not mesh with exports it was very difficult to determine how much of our domestic market was being penetrated.

Senator Grosart: Of course there are two sets of figures. One set relates only to what is classified as high technology. They are quite instructive as to the difference between the two sets of figures. The one set you are speaking of may have been misnamed.

The Chairman: To bring into sharp focus the particular complaint I have—and I do not want to sound parochial—at the same conference I was talking about, nowhere on the agenda did they deal with either forestry or mining as being major parts of the Canadian economic sector. Yet, forestry, alone, insofar as exports to the States are concerned, accounts for one-and-a-half times as much as all of our manufactured products put together, if you eliminate the Auto Pact. It is this misconception in the minds of people that we somehow have to overcome.

Senator Grosart: In view of the fact that you said it was a Liberal conference, I will refrain from commenting!

This raises the question that it seem, today there is a case to be made that in international markets the main ballgame is in high technology products. Would you agree with that, Mr. Shepherd?

Mr. Shepherd: The difficulty I have is that we have such a strong position, for instance in industries such as pulp and

[Traduction]

Je ne connais pas la réponse à ces questions, mais d'après moi, nous devrions cesser d'établir des distinctions aussi artificielles entre la technologie avancée et la technologie faible pour nous concentrer plutôt sur la situation de l'industrie des produits finis.

Le président: Je tiens à vous souligner que je parle au nom du sénateur McElman et en mon propre nom, puisque nous sommes tous deux originaires de provinces riches en matières premières. M. Murphy opinait de la tête de façon si affirmative que je me demande s'il aimerait nous faire part de ses observations à cet égard.

M. Mark Murphy, adjoint à la recherche, conseil des Sciences du Canada: La plupart des projets actuels ayant trait aux matières premières sont extrêmement développés dans le domaine de la technologie avancée et nous avons surtout affaire à des industries de capital, beaucoup plus que dans le cas de la plupart des activités manufacturières, surtout dans notre pays (il y a quelque chose qui cloche dans les données de Statistique Canada sur le commerce).

Le président: Auriez-vous l'obligeance de parler le plus fort possible, car vous devez faire concurrence à cet orchestre.

M. Murphy: Dans les statistiques sur le commerce, on traite séparément des importations et des exportations, ce qui ne me semble pas très logique. J'ai passé trois semaines à refaire la classification et la ventilation de façon à pouvoir distinguer ce que nous produisons ici et ce que nous importons. Les trois catégories de statistiques, y compris celles portant sur la production intérieure, ne s'engrènaient pas avec celles portant sur les exportations, et il était très difficile de déterminer dans quelle mesure notre marché local était envahi.

Le sénateur Grosart: Il y a, bien sûr, deux catégories de statistiques. Les chiffres de l'une des catégories ont trait à ce qui peut être considéré comme de la haute technologie. Ils nous en disent beaucoup sur la différence entre les deux catégories des chiffres. Les statistiques dont vous voulez parler sont peut-être mal étiquetées.

Le président: Pour revenir à ma plainte—et je ne voudrais pas donner l'impression que j'ai l'esprit de clocher—à la même conférence dont j'ai parlé plus tôt, on n'a nullement présenté les domaines forestier ou minier comme constituant des secteurs importants de l'économie canadienne. Pourtant, les forêts, à elles seules, pour autant que les exportations vers les États-Unis sont concernés, correspondent à une fois et demie l'ensemble de nos produits manufacturés, si l'on exclut le Pacte de l'automobile. C'est là une vision erronée qu'ont certaines gens et que nous devons, en quelque sorte, combattre.

Le sénateur Grosart: Étant donné que vous avez signalé qu'il s'agissait d'une conférence du parti Libéral, je vais m'abstenir de formuler des commentaires.

Cela nous amène à dire qu'il semble qu'aujourd'hui, sur les marchés internationaux, le secteur le plus important est celui des produits reliés à la haute technologie. Êtes-vous d'accord là-dessus, Monsieur Shepherd?

M. Shepherd: Mon problème c'est que notre position est tellement forte, par exemple dans l'industrie des pâtes et

[Text]

paper, and steel, that I would not like to suggest that it was not possible to benefit greatly from the application of high technology to those sectors. I think that generally Canada's capabilities are going to rest on its ability to produce high technology products and high technology process improvements in resource sectors. It is certainly not going to be in the area, for instance, of making pencils or television sets. It has to specialize in a technology sense, but it should apply not only to what we have traditionally called high technology industries, but also to upgrading the efficiency of the primary industries.

Senator Grosart: But, surely, it would not matter, where we found an opportunity to penetrate into national markets, whether the high technology was in a large item or a small item? I come back to the Bic pen. It was high technology. To go beyond that, the ballpoint pen. Nobody thought of it. It was an invention, an innovation, which gave, in the lead time that was available to the originator, a tremendous market.

Mr. Shepherd: I am only suggesting that where such huge scales are involved, one could see the pattern in Canada, starting into the business with a very good idea for a Bic pen, and within two or three years, because of the size of other markets, you would find yourself out-costed by anyone who would care to get into that business.

Senator Grosart: The Bombardier is not an example of very high technology, but very simple technology, because it is an adaptation of existing technology. But the lead time put Bombardier in the position where, in spite of tremendous competition around the world, they are still one of the product leaders. This is just because of the lead time.

The Chairman: I suppose, Senator Grosart, in your example of the Bic pen, we have to admit, in fairness to Mr. Shepherd's evidence, that there are exceptions to every rule; for instance, we have the Moore Corporation. It is the world's leader in business forms. It is high technology in the way they have developed it. It is an exception, I suppose, to the rule.

Senator Grosart: Speaking of high technology, one of the greatest money earners for Great Britain for many years was the Beatles' music.

Senator McElman: Mr. Chairman, I will try to move into your favourite subject, the resource industry. It seems to me that in the history of Canada—

The Chairman: Speak up, please.

Senator McElman: The history of Canada in economic terms has shown its greatest success in the resource fields and we have been innovative. We have done a good bit of research, development and allocation in this area. Yet, in the major resource industries, we are now becoming non-competitive. It seems to me, as well, that we have proliferated our R&D

[Traduction]

papier, et dans celle de l'acier, que je n'irais pas jusqu'à dire qu'il nous a été impossible de tirer fortement profit de la haute technologie dans ces secteurs. Mais je crois que, de façon générale, le potentiel du Canada reposera sur sa capacité de production dans le secteur de la haute technologie et sur les améliorations qu'apportera la haute technologie dans le secteur des richesses naturelles. Ce ne sera certainement pas dans le domaine, par exemple, de la fabrication des crayons ou des téléviseurs. Notre pays doit se spécialiser sur le plan technologique, mais cela devrait se faire non seulement dans ce que nous avons appelé traditionnellement le secteur des industries à haute technologie, mais également dans le secteur de l'industrie primaire, afin d'en augmenter l'efficacité.

Le sénateur Grosart: Peu importe bien sûr, la façon dont nous pourrions pénétrer sur les marchés nationaux, que la haute technologie serve à la fabrication de gros objets ou de petits articles. J'en reviens au stylo Bic. C'était de la haute technologie. Pour aller plus loin, songeons simplement à la plume à bille. Personne n'y avait songé. Ce fût une invention, une innovation, qui a fourni au premier producteur, grâce à l'avance qu'il avait prise, un marché formidable.

M. Shepherd: Je veux tout simplement dire que là où des échelles aussi énormes sont en cause, il pourrait arriver que vous vous lanciez dans un projet, au Canada, en ayant eu une idée aussi bonne que celle du stylo Bic, et que, moins de deux ou trois ans plus tard, en raison de l'envergure des autres marchés, vous vous trouviez dans l'impossibilité d'offrir l'article à un prix aussi bas que certains de vos concurrents.

Le sénateur Grosart: Bombardier n'est pas un exemple de recours à une très haute technologie, mais à une technologie très simple, car c'est une adaptation d'une technologie déjà existante. Mais l'avance prise par Bombardier lui a permis, malgré l'incroyable concurrence que cette société a dû affronter partout dans le monde, d'être encore aujourd'hui l'un des principaux producteurs. Et cela uniquement grâce à leur avance initiale sur les autres.

Le président: Je suppose, sénateur Grosart que, dans votre exemple du stylo Bic, nous devons admettre, compte tenu du témoignage de M. Shepherd, qu'il y a des exceptions à toute règle; par exemple, nous avons la Moore Corporation. C'est le plus gros fournisseur de formules commerciales au monde. De la façon dont cette société s'y est prise, il s'agit de haute technologie. Je suppose que c'est une exception à la règle.

Le sénateur Grosart: En parlant de haute technologie, ce sont les Beatles qui, depuis bien des années, se sont le plus enrichis en Grande-Bretagne.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je vais tenter de revenir sur votre sujet favori, celui de l'industrie des richesses naturelles. Il me semble que dans l'histoire du Canada...

Le président: Pourriez-vous parler plus fort, s'il vous plaît.

Le sénateur McElman: L'histoire du Canada, sur le plan économique, a connu ses plus grands succès dans le secteur des richesses naturelles, et nous nous y sommes montrés innovateurs. Nous avons fait passablement de recherches, de développement, et d'efforts dans ce domaine. Pourtant, dans les industries de pointe du secteur des richesses naturelles, nous

[Text]

expenditures, both industry and government, through such a broad area in trying to become a leader in the secondary manufacturing, that we have taken away from those areas where we have a proven success record.

Can the witness comment on the level of government incentive towards those industries to reactivate research and development to put us back in a lead position? I think particularly of the pulp and paper industry, and mining, and what the industry itself is currently doing within the strictures of government taxation and other general circumstances.

Mr. Shepherd: I find that a very difficult question. I accept your point quite emphatically that one of our problems is that we have scattered R&D support across the entire spectrum of secondary manufacturing, without making any effort to concentrate, and one of the consequences of that is the policy has largely failed. It was essential in the points that I presented to say that the key thing Canada has to do, because of the narrowness of its financial resources, perhaps, in this R&D area, is to concentrate on specific areas. We did, I think, also say that one of the areas that we have to concentrate on in generating R&D and high technology is into sectors that spring from our geography—the resource sectors as well as areas like communications. That would imply a considerable reshift of emphasis through the Department of Industry strategies on to high technology to upgrade and recover the competitiveness of the raw resource industries—the pulp and paper, metals, et cetera. The level to which that has to be done to restore competitiveness, I would not be able to comment on. But I would agree with you that it needs a substantially higher priority than it has now, because within the government strategies there has been a tendency in the past to say raw materials industries do well, they are big companies and they are operating abroad. What we have to do is generate secondary manufacturing. There has been a misemphasis in that area. There has not been a balanced set of priorities, and I can only agree with you that we now have to assume that there is a much higher priority: what kind of technology can we feed into the processed industries in order to upgrade their competitiveness? But I would not in any sense be able to comment on what the level has to be in order to recover a competitive position.

The Chairman: We would be reinforcing weakness, not strength.

[Traduction]

sommes de moins en moins concurrentiels. Il me semble, d'ailleurs, que nous avons dispersé nos dépenses de R-D, et je veux parler tant du secteur privé que du gouvernement, dans des directions si diverses, en tentant de nous placer à l'avant-garde de l'industrie secondaire, que nous avons négligé les secteurs où nous avions le mieux réussi par le passé.

Le témoin pourrait-il nous parler de l'importance des sommes que le gouvernement a allouées à ces industries afin d'y raviver la recherche et le développement et de nous permettre de retrouver notre position d'avant-garde, et je pense notamment à l'industrie des pâtes et papier, à l'industrie minière, et également nous dire, comment l'industrie elle-même réagit face aux restrictions fiscales du gouvernement et aux autres conditions générales.

M. Shepherd: Je trouve que c'est une question à laquelle il est très difficile de répondre. J'admets avec vous, en gros, que l'un de nos problèmes découle de ce que nous avons dispersé notre aide de R-D un peu partout dans le secteur de l'industrie secondaire, que nous n'avons pas fait d'effort de concentration, et que l'une des conséquences de cette état de chose c'est que, dans une large mesure, cette politique s'est soldée par un échec. Pour les questions que j'ai déjà abordées, il était essentiel de dire que l'initiative clé qu'il comment pour le Canada de prendre, vu son peu de ressources financières était peut-être de concentrer ces activités en R & D dans des domaines particuliers. Je crois que nous avons également dit qu'un des domaines dans lequel nous devons concentrer nos efforts de stimulation de nos activités de R & D ainsi que dans le domaine de la technologie de pointe porte surtout, dans les domaines qui découlent de notre situation géographique, soit dans celui des ressources ainsi que dans les communications. Pour ce faire, il conviendrait de revoir nos priorités, par l'intermédiaire de la stratégie du ministère de l'Industrie pour les orienter vers la technologie de pointe, ce qui nous permettrait de rehausser et de recouvrer le caractère compétitif des industries de matières premières—l'industrie des pâtes à papier, des métaux, etc. Je ne suis pas en mesure de faire une estimation exacte de l'ampleur des réformes à entreprendre pour regagner notre compétitivité. Par contre, je suis d'accord avec vous qu'il convient de lui accorder une plus grande priorité que celle qui lui est attribuée à l'heure actuelle, car dans le cadre des stratégies gouvernementales nous avons eu par le passé tendance à considérer que les industries de matières premières fonctionnaient sans leur car il s'agit d'énormes sociétés qui opèrent à l'étranger. Ce que nous devons faire, c'est de stimuler les industries manufacturières secondaires. On en a négligé l'importance. On n'a pas davantage réparti les priorités de façon équilibrée et je ne peux qu'être d'accord avec vous et reconnaître qu'il nous faut maintenant accorder à ces mesures une place prépondérante: De quel type d'équipement technologique devons-nous doter les industries de transformation pour améliorer leur compétitivité? Mais, en aucun cas je ne suis en mesure de vous préciser l'importance des mesures à prendre.

Le président: En fait, nous stimulerions nos faiblesses et non pas nos points forts.

[Text]

Mr. Shepherd: Yes. We have not capitalized on the market position we have had in some of those areas.

Senator McElman: Do you see any immediate signs on the horizon that either government or industry itself is moving to a great expenditure in the pulp and paper industry, as an example?

Mr. Shepherd: There are signs of a definite recognition within the federal government that there has to be some realignment of priorities in order to capitalize on the resource base and apply technology to it. Definite signs of that are apparent now.

I have not discerned any rapid rise in spending in government or in the pulp and paper industry yet in that direction, but certainly the recognition of the problem and the need to change the priorities is evident within the Department of Industry.

The Chairman: That is most encouraging. It is not yet evident in the Department of Finance. The resource industries are still being taxed higher than all of the manufacturing industries.

Senator McElman: It is not one of the areas where we have a good bit of expertise in Canada and experience in the total field of energy. It seems to me that there is too much emphasis on petroleum products. Could Canada not become a real leader in world terms in the total field of energy? For example, currently we are drawing from the United States a large amount of capital or money every year through the export of electric power. CANDU is playing a role in that. It is part of our expertise feed-in. We are feeding Labrador power down into the New England states.

We have a tremendous source of energy in the maritime provinces currently being restudied. I refer to the Bay of Fundy tidal power. Nevertheless, when it was years beyond the time that it should have been reactivated it took the utmost in political pressure to get the Government of Canada even to look at it again, because the Bay of Fundy is not in Lake Superior; it is on the east coast. Here we have a continent which is looking to the immediacy of energy deficit, and as the President of the United States says, it is a real crisis that will affect all industry in North America, not just in the United States. Is this not a rationalization we should be making now in Canada: not only do we have energy sources which, on at least short-term contracts, are recoverable power and are great money producers in the immediate future for us, but also we do have in this area some expertise and we can develop much more if the industry itself and government simply agree that it is a special area for Canada.

[Traduction]

M. Shepherd: Oui, nous n'avons pas tiré profit de notre position sur les marchés que nous avons dans ce domaine.

Le sénateur McElman: Voyez-vous dans l'immédiat certains signes avant-coureurs à certaines dépenses que pourraient vouloir engager le Gouvernement ou l'industrie dans l'industrie des pâtes et papier par exemple?

M. Shepherd: Il y a certains signes passablement précis qui se sont fait jour au sein du Gouvernement fédéral, à savoir qu'il convient d'une part de rajuster les priorités et d'autre part d'exploiter les ressources naturelles au moyen d'une technologie appropriée. Il y a en effet des signes précis à ce sujet.

Je n'ai pas cru noter une croissance rapide dans cette direction dans le secteur public ou dans l'industrie des pâtes et papier mais il est manifeste que le ministère de l'Industrie et du Commerce a déjà pris conscience du problème et des besoins de changement dans la structure des priorités.

Le président: C'est extrêmement encourageant. Il n'en va pas de même au Ministère des Finances. En effet les industries des matières premières sont encore soumises à des taxes plus élevées que les industries manufacturières.

Le sénateur McElman: Il ne s'agit pas là d'un domaine pour lequel nous disposons de beaucoup de spécialistes pas plus que nous n'avons d'expérience dans l'ensemble du secteur énergétique. Il me semble qu'on accorde une place trop prépondérante aux produits pétroliers. Le Canada ne pourrait-il pas devenir une tête de file sur le plan mondial pour l'ensemble du secteur énergétique? Par exemple, chaque année, nous attirons énormément de capitaux ou d'argent des États-Unis grâce à nos exportations d'électricité. Les centrales électro-nucléaires CANDU y contribuent d'ailleurs beaucoup. Cela fait partie de notre apport spécialisé. Ainsi, nous alimentons les États de la Nouvelle-Angleterre avec de l'électricité produite au Labrador.

Nous disposons d'un potentiel énergétique énorme dans les provinces maritimes, lequel fait présentement l'objet de nouvelles études. Je veux parler de la puissance marée-motrice de la Baie de Fundy. Néanmoins, et il y a belle lurette que ce projet aurait dû être retiré des tiroirs, sans qu'il y ait eu besoin d'exercer des pressions politiques pour amener le Gouvernement de ce pays à reconsidérer la chose, tout simplement parce que la Baie de Fundy qui n'est pas le lac Supérieur se trouve sur la côte est. Nous vivons sur un continent qui bientôt devra faire face à un déficit énergétique et comme le président des États-Unis l'a dit, il s'agit d'une crise réelle qui affectera non seulement l'industrie nord-américaine dans son ensemble, mais aussi celle des États-Unis. Ne conviendrait-il pas que maintenant nous nous livrions au même type de rationalisation au Canada: en fait non seulement nous disposons des ressources énergétiques suffisantes, pour des contrats à brève échéance au moins, qui sont récupérables et qui entraîneront d'énormes profits, mais nous disposons également dans ce domaine des spécialistes qui nous permettront de développer de plus en plus ce domaine si toutefois l'industrie et les pouvoirs publics se mettent d'accord et reconnaissent qu'il s'agit d'un domaine fort intéressant pour le Canada.

[Text]

Mr. Shepherd: I have no doubt whatsoever, senator, and I mentioned this earlier in the testimony, that energy in both the renewable and non-renewable areas represents an enormous opportunity for Canadian industry and Canadian research. Our own chairman, Dr. Kates, this week was talking about a market for instance of something like \$2 billion by 1990 in forest product wastes for methanol. We have a solar energy market in the order of almost \$11 billion. We have the technical capacities; there is the Canadian market requirement; there is the Canadian expertise; the problem is to institutionalize those into setting up an industry that can satisfy those requirements. The problem we have is that we are just now moving towards a shift of our energy priorities in R&D spending to these areas of renewable energies that do represent enormous potential for us.

We are too low on energy R&D spending anyway, but within current levels—the Department of Energy, Mines and Resources is now moving rapidly in the direction—of a shift of priorities towards the renewable energies, as we call them. It is in those areas that we have huge opportunities for Canadian industry. What I dread is the worst case: developing the best technology and the best research but not getting to the marketplace because we do not have the industry in position. That is a difficult problem we have in Canada, but I am fully in agreement with you that energy is a priority area. It is a priority area of industrial opportunity and the one problem we have to solve now is not only the rapid intensification of research and development, but the keying of that to industrial instruments which are capable of getting it into the marketplace. I am afraid that if we fall down at all it will be in that area.

Senator Carter: When we were talking about the Arrow a while back, you stated that the mistake was that we did not find out if there was a market for it. But there was a market for it, because the United States went right ahead as soon as the Arrow disappeared and rebuilt the thing and filled that market. The market was there but Canada was blocked from it. That is what I was trying to get at. It is the same thing again. In our relationship with the United States is there something we can do to iron out that problem, because we are in a new ball game now and we cannot afford to do things like that again? And no one gained from that, including the United States.

Mr. Shepherd: Frankly, I think the best thing we can do in the energy area is be the first into the marketplace with low-cost highly-reliable products which we have proven in a domestic market. What we have to do now, instead of letting the technology pour in from abroad, is accelerate it in Canada, get the instruments in place and let that kind of competence find its way into the United States.

You cannot think of solar energy and solar energy products in the same way that you can think about a big single system

[Traduction]

M. Shepherd: Je n'en n'ai aucun doute sénateur et c'est ce que j'ai déjà dit, à savoir que les ressources énergétiques dans les secteurs tant renouvelables que non renouvelables représentent une occasion sans pareil pour l'industrie et la recherche au Canada. Notre président, M. Kates, a parlé cette semaine d'un marché des déchets de produits forestiers pour la fabrication du méthanol qui pourrait atteindre \$2 milliards en 1990. Nous disposons également d'un marché pour l'énergie solaire approximativement de l'ordre de \$11 milliards. Nous avons ici les capacités techniques, les besoins de marché, les spécialistes, il s'agit simplement de les institutionnaliser et de créer une industrie qui puisse les satisfaire. Le problème auquel nous faisons face provient du fait que nous venons juste d'opérer un déplacement de nos priorités énergétiques dans les dépenses de R&D pour les secteurs énergétiques renouvelables qui manifestement présentent pour nous un potentiel énorme.

De toute façon, nous consacrons trop peu à nos dépenses en recherche et en développement dans le secteur énergétique. Je crois, cependant, que dans ce domaine le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources déplace l'ordre de nos priorités vers les ressources énergétiques renouvelables comme nous les appelons. Ces dernières présentent un potentiel extraordinaire pour l'industrie canadienne. Je redoute le pire des cas qui consisterait à développer au mieux la technologie et accorder une prépondérance à la recherche sans toutefois percer sur le marché parce que notre industrie ne suivrait pas. Il s'agit d'un problème difficile auquel doit faire face le Canada, mais je suis néanmoins d'accord avec vous que l'énergie constitue un secteur prioritaire. C'est un secteur prioritaire pour l'industrie et le seul problème qu'il nous faut résoudre est de stimuler rapidement nos activités de R&D et d'en répercuter les résultats sous forme d'équipement industriel capable d'assurer à l'industrie une place sur le marché. Je crains que si nous devons faire face à un échec ce sera précisément dans ce domaine.

Le sénateur Carter: Lorsque nous parlions de Arrow vous avez dit que l'erreur qui avait été commise était de n'avoir pas essayé de savoir s'il existait un marché pour cette compagnie. Le marché existait et les États-Unis s'en sont rendus compte puisqu'ils n'ont pas attendu pour agir aussitôt que la compagnie a disparu pour la reconstruire et envahir le marché. Le marché existait mais le Canada n'y avait pas accès. C'est ce que j'essayais de vous dire. C'est un cercle vicieux. Pouvons-nous faire quelque chose dans nos relations avec les États-Unis pour effacer ces problèmes alors que les données du jeu ne sont plus les mêmes et que nous ne pouvons plus nous permettre de faire d'autres erreurs? D'ailleurs, personne n'en a profité, même pas les États-Unis.

M. Shepherd: A mon avis, la meilleure chose à faire dans le domaine de l'énergie est de se placer en tête sur le marché en exportant des produits fiables à bon marché qui ont fait leur preuve sur le marché national. Au lieu d'importer notre technologie, nous devons au contraire la développer, nous implanter au Canada et chercher des débouchés sur le marché américain.

Vous ne pouvez pas penser en termes d'énergie solaire et de produits tirés de cette énergie de la même façon que vous

[Text]

program like the Arrow. The real key to the solar market will be who gets in with very low prices and very reliable products. If we have them, then the United States will buy them through its normal commercial system. The problem is to get an industrial base built up that will take the research to the production line.

Senator Carter: Both in the United States and in Canada with respect to energy problems we hear the suggestion that we should have one huge grid, but surely that would be vulnerable to enemy action. They could knock out the grid and the whole works would be knocked out.

Senator McElman: No. That is not so. As a matter of fact, that is the next question I wanted to deal with on the matter of energy. Here we are in Canada with such an expanse of nation in patches right across a thin corridor, and yet we have not even developed an effective means of transmitting power. We have not even made a preliminary approach to the development of a grid system in Canada. Here again an expertise that should have been developed a long time ago—not just government but industry and government and all the total involvement—should have been turned in this direction. And despite some of the whisperings that one hears, it seems to me that we still are not moving very rapidly in this area. When you have an availability of energy to transmit, like electric energy—and we have excess in some areas in Canada at pretty reasonable rates, and we are in deficit in some other areas in Canada at bloody awful rates—and we are still not doing anything effective to overcome this long-standing problem. We were profligate in the use of energy the same as all others and we are forced into the picture now. Here again is anything constructive being done by the scientific community?

Mr. Shepherd: I do not think we have been concentrating our strength. This is the point I have made throughout this session. We do little dribs and drabs at almost everything instead of concentrating our strength where we ought to be strong and where we have a national need and a natural requirement. I think it would be fair to say that there is a very strong recognition of that in the energy sector with Energy, Mines and Resources. It has to rebalance its R&D programs in order to generate the technical options we are going to have to meet to satisfy our energy requirements. I think there is a very strong sense in that department that we have to build on the basic capability we've got and rebalance as between the renewable energy and non-renewable energy in R&D. I would think there are very strong signs of progress within the government of recognition of that kind of support of specialization, and I cannot do any more than reflect a personal opinion that there is a keen sense of the need for concentration and for a change of balance.

Senator McElman: I wanted to touch this field, because, coming from the Maritimes, as I do, we are selling rather

[Traduction]

pensez à un programme important comme le programme Arrow. Celui qui conduira une politique de bas prix et qui exportera des produits fiables détiendra le marché de l'énergie solaire. Si c'est le cas du Canada, les États-Unis les achèteront par l'intermédiaire de leur Réseau commercial normal. Il faut avant tout créer une base industrielle qui nous permettra de passer du stade de la recherche au stade de la production.

Le sénateur Carter: En matière de problèmes énergétiques, nous entendons souvent, tant aux États-Unis qu'au Canada, l'argument selon lequel nous devrions posséder un réseau électrique immense mais je pense que cela le rendrait très vulnérable. Nos ennemis pourraient le détruire et tout serait arrêté.

Le sénateur McElman: Non. Ce n'est pas vrai. D'ailleurs, je voulais aborder ce sujet. Le Canada est très étendu et n'est qu'un corridor étroit et pourtant nous n'avons même pas encore réussi à mettre au point un moyen efficace de transport de l'électricité. Nous n'avons jamais envisagé sérieusement de mettre au point un système de réseau électrique national. Une fois encore, les études qui auraient dû être faites depuis longtemps—non seulement par le gouvernement mais par l'industrie, et tous les secteurs intéressés—auraient dû être axées dans cette direction. De plus, malgré certaines rumeurs, il me semble que nous n'avancions pas assez rapidement dans ce secteur. Même si nous avons de l'énergie à transmettre, comme l'énergie électrique que nous avons en trop dans certaines régions du Canada, et à des taux assez faibles alors que d'autres, n'en ont pas assez et à des taux très élevés, nous n'avons toujours pas fait d'efforts valables en vue de trouver une solution à ce problème «séculaire»! Comme tout le monde, nous avons gaspillé l'énergie; maintenant, nous sommes obligés de faire face à la réalité. Dans ce cas-ci, la communauté scientifique fait-elle quelque chose de constructif pour trouver une solution au problème?

M. Shepherd: Je ne pense pas que nous ayons agi de façon concertée. C'est ce que je voulais dire tout au long de cette séance. Nous éparpillons de petites sommes presque partout, au lieu de concentrer nos forces dans les domaines où nous devrions être forts et où il existe des besoins nationaux et des besoins naturels. Je crois qu'il serait équitable de dire que l'on s'en rend parfaitement compte dans le secteur de l'énergie, au Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources qui a dû rééquilibrer ses programmes de recherche et de développement, pour aboutir aux options techniques auxquelles nous devons faire face pour satisfaire nos besoins en matière d'énergie. Je pense que l'on est fortement conscient, dans ce ministère, que nous devons construire selon les capacités de base dont nous disposons et, dans les programmes de recherche et de développement, rétablir l'équilibre entre l'énergie renouvelable et celle qui ne l'est pas. Je pense qu'il existe des signes très marqués de progrès au sein du gouvernement, en ce qui concerne la reconnaissance de ce genre d'aide de la spécialisation et je ne peux rien faire d'autre que d'indiquer mon opinion personnelle selon laquelle on est vivement conscients du besoin de concentration et d'une modification de l'équilibre.

Le sénateur McElman: Je voulais toucher à ce domaine, car je viens des Maritimes où nous vendons des quantités plutôt

[Text]

substantial amounts of power—and I am not talking about Labrador power—to New England and it is helping our balance of payments quite substantially. I look at the whole of our nation and our capability to feed, at least in the short term, what is becoming a power starved giant beside us, and we are just not in the field. We are not really doing those things we should be doing now, not to speak of having done them 10 years ago, to take advantage of this and to improve our situation.

I should also say that my anger at the lack of attention to resource industries and the great effort towards secondary manufacturing, which is an area in which we cannot be competitive, comes from my being from New Brunswick where we have 10 pulp and paper mills, some of which are obviously heading for the boneyard unless something happens. Yet, we built a motor car down there; great, we built a Bricklin. And yet we have had in the last 18 months or two years, I suppose, somewhere of the order of 35 to 40 manufacturing industries, government supported, government subsidized with R&D poured into them by government as well, go down the drain while the money that has gone there could well have made our basic industries in forestry, mining and fisheries really competitive and really a first rate producer, but instead the whole damn thing is going down the drain.

The Chairman: I would say that Senator McElman's anger in this area is exceeded only by the chairman's.

Senator McElman: I am sorry. I should have been questioning rather than commenting.

The Chairman: Senator McElman, with those remarks of yours, I might say to Mr. Shepherd that his testimony and his answers to our questions have been so interesting and articulate that I am afraid we have kept him longer than we normally would have done. It has been most helpful to the committee, and I want to thank you, Mr. Shepherd, and your confrères for giving us this time this morning, and for being so forthcoming and frank in your answers. It will be a great help to us in preparing our report.

Mr. Shepherd: Thank you very much.
The Committee adjourned.

[Traduction]

notables d'énergie—je ne parle pas de celle du Labrador—à la Nouvelle-Angleterre, et cela nous aide fortement à équilibrer notre balance des paiements. Je regarde toute notre nation et notre capacité de nourrir, du moins à court terme, ce qui devient un géant assoiffé d'énergie tout près de nous et nous ne le réalisons même pas. Nous ne faisons pas ce que nous devrions faire, ce que nous aurions dû faire il y a dix ans pour en tirer profit et améliorer notre situation.

Je dois également dire que ma colère à l'égard du manque d'attention accordée aux industries de ressources et aux grands efforts consacrés à la fabrication secondaire, domaine où nous ne pouvons pas être concurrentiels, découle du fait que je viens du Nouveau-Brunswick où nous avons dix moulins de pâtes et papier, dont certains sont manifestement appelés à disparaître, à moins que quelque chose ne se produise. Pourtant, nous avons construit une usine d'automobiles à cet endroit; très bien, nous avons construit la Bricklin. Pourtant, nous avons eu au cours des derniers dix-huit mois ou des deux dernières années, je suppose, quelque 35 à 40 industries de fabrication, appuyées par le gouvernement au point de vue financier et au point de vue de la recherche et du développement s'en aller à leur perte alors que l'argent ainsi dépensé aurait pu servir à nos industries de base en foresterie, en exploitation minière et pêcheries où nous sommes vraiment concurrentiels et producteurs de premier plan. Au lieu de cela, tout est voué à l'extinction.

Le président: Je peux dire que la colère du sénateur McElman à cet égard est encore moins terrible que la mienne.

Le sénateur McElman: Je suis désolé. Au lieu de passer des remarques personnelles, j'aurais dû m'en tenir à un interrogatoire.

Le président: Pour contrebalancer les opinions formulées par le sénateur McElman, je tiens à vous dire, monsieur Shepherd, que votre témoignage et les réponses que vous avez données à nos questions étaient si intéressantes et tellement au fait que je crains que nous n'ayons dépassé le temps que nous aurions normalement consacrer à cette affaire. Vous avez été d'une extrême utilité au Comité et je tiens à vous remercier, ainsi que vos collègues, du temps que vous nous avez consacré ce matin et de l'attitude ouverte et franche que vous avez adoptée. Votre témoignage nous sera d'une grande utilité lors de la rédaction de notre rapport.

M. Shepherd: Je vous remercie beaucoup.
Le Comité suspend ses travaux.

Table 1

APPENDIX "18A"

BALANCE OF TRADE IN HIGHER TECHNOLOGY MANUFACTURES
BY PRINCIPLE INDUSTRIAL GROUPS IN \$MILLION

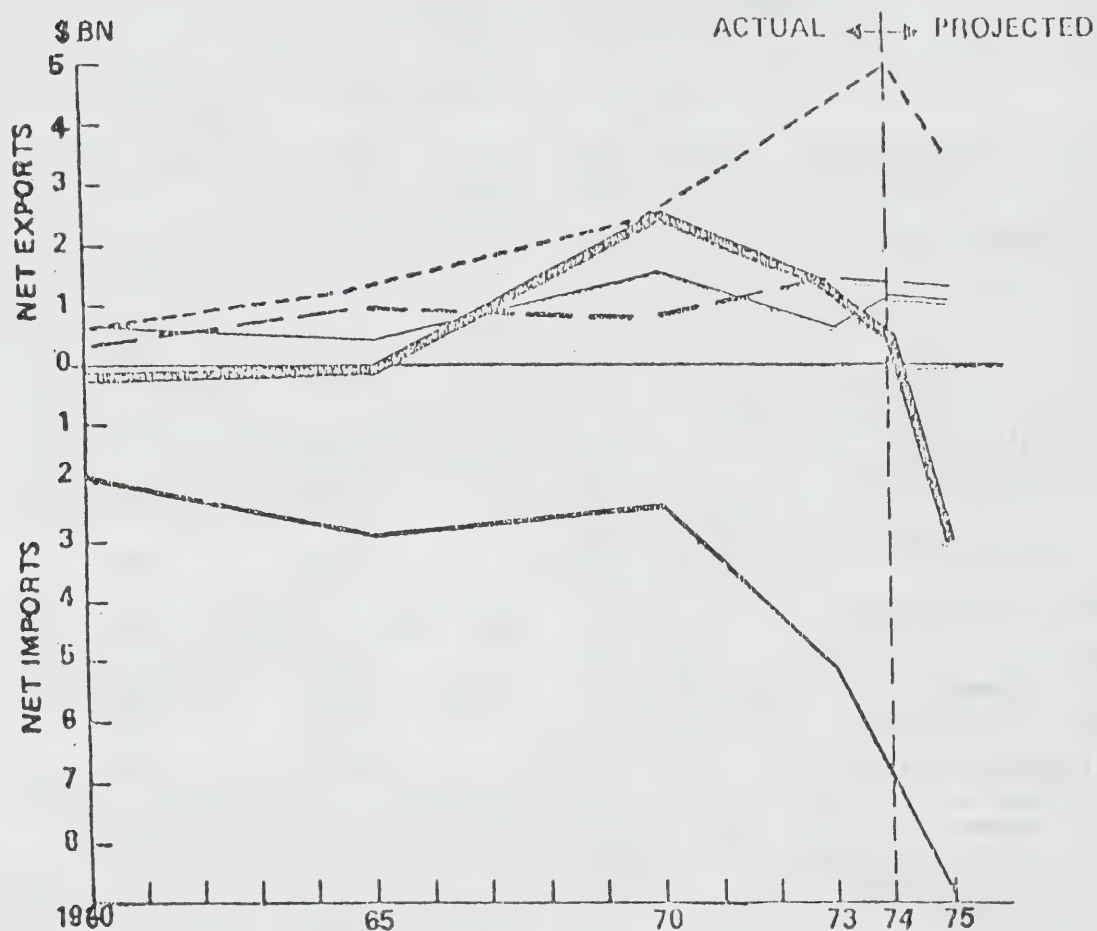
INDUSTRIAL GROUP	1970		Year Ended 30/9/75		Year Ended 30/9/75 Compared with 1970 Effect on Balance of Payments
	Net Exports	Net Imports	Net Exports	Net Imports	
1) Manmade Fibres	-	19.8	-	28.8	- 9.0
2) Chemicals ✓	-	175.2	-	466.1	- 290.9
3) Petroleum & Coal Products	-	115.0	292.2	-	+ 407.0
4) Industrial Machinery	-	278.9	-	703.2	- 424.3
5) Mechanical Handling Equipment	-	57.3	-	229.8	- 108.9
6) Other Industrial Machinery	-	656.6	-	1279.0	- 622.4
7) Agricultural Machinery	-	132.3	-	690.8	- 558.5
8) Rail Locomotives & Rolling Stock	-	12.7	-	51.8	- 39.1
9) Road Transport Equipment	295.4	-	-	1763.3	- 2058.7
10) Aircraft & Parts	46.1	-	-	219.8	- 265.9
11) Other Vehicles	-	6.9	-	33.0	- 26.1
12) Communications Equipment	-	129.3	-	481.7	- 352.4
13) Heating, Refrigeration, Air Conditioning Equipment	-	78.6	-	183.5	- 104.9
14) Misc. Domestic & Comm'l Appliances	-	322.9	-	675.3	- 352.4
15) Measuring & Control Equipment	-	177.3	-	318.4	- 141.1
16) Tools	-	54.1	-	142.5	- 88.4
17) Office Machinery	-	182.3	-	348.6	- 166.3
18) Pharmaceutical Supplies	-	124.8	-	289.4	- 164.6
19) Photographic Goods	-	136.3	-	312.8	- 176.5
TOTAL	-	2318.9	-	7925.9	- 5607.0

SOURCE: Based on information supplied by Statistics Canada, Trade Analysis Branch.

GDines
18/11/75

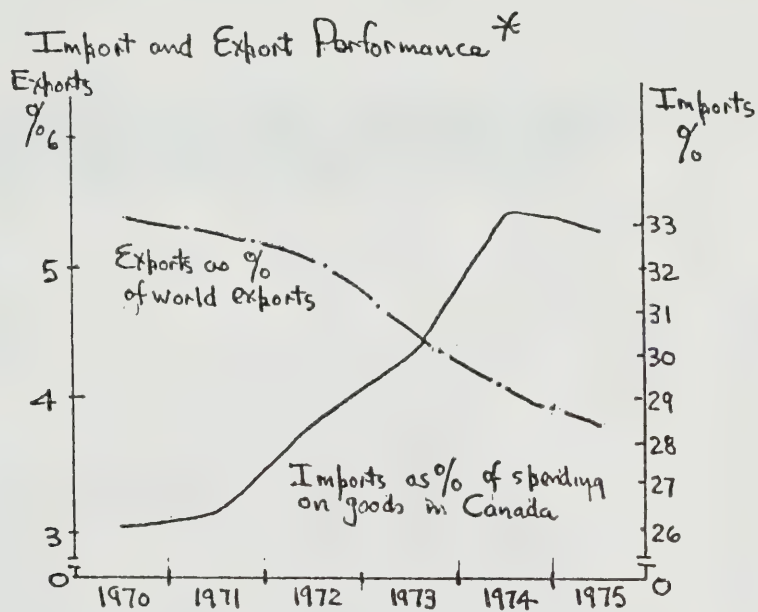
CHART I

CANADIAN INTERNATIONAL TRADE BALANCE IN MERCHANDISE GOODS



- THICK SOLID LINE TOTAL TRADE
- DASHED LINE AGRICULTURAL PRODUCTS, DRINK AND TOBACCO
- DOTTED LINE RAW MATERIALS
- THIN SOLID LINE LOWER TECHNOLOGY MANUFACTURES
- THICK SOLID LINE HIGHER TECHNOLOGY MANUFACTURES

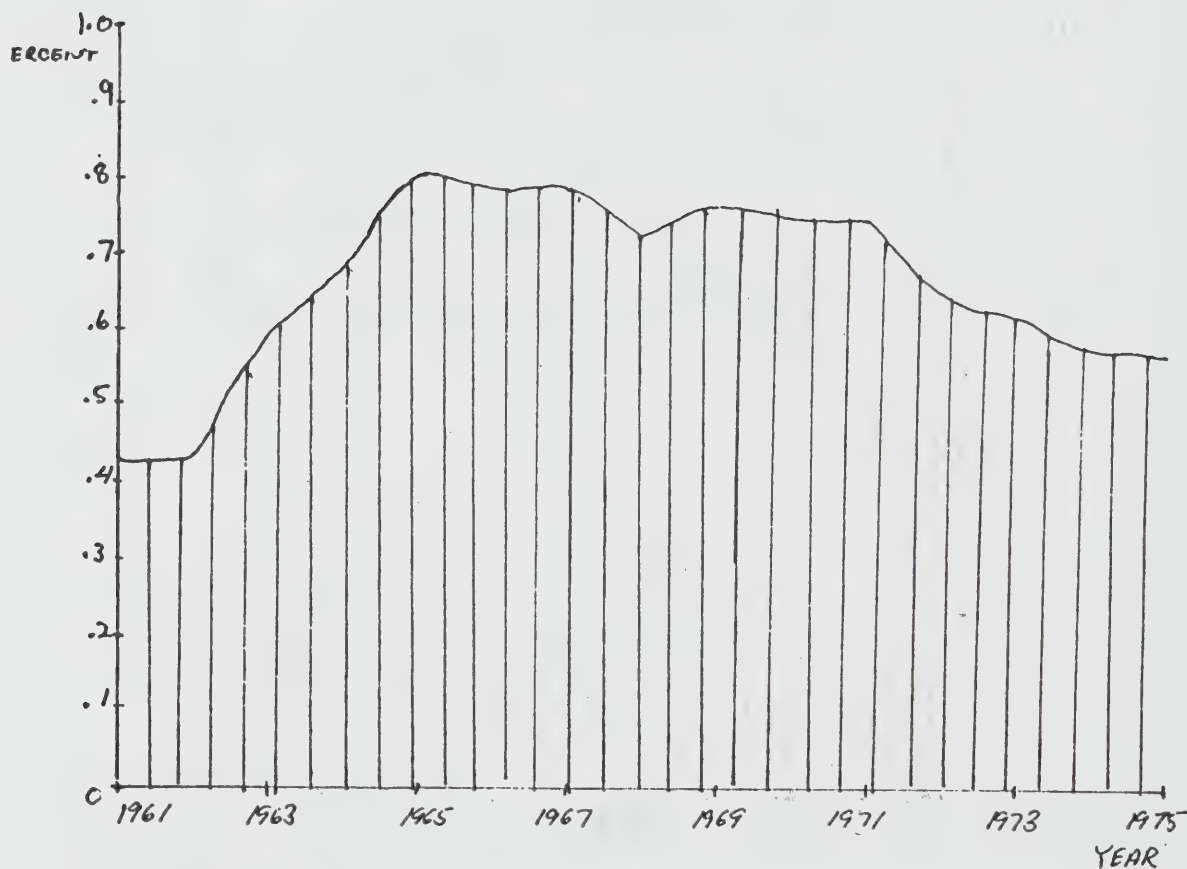
CHART 2



Financial Times of Canada, September 21, 1976, p. 9

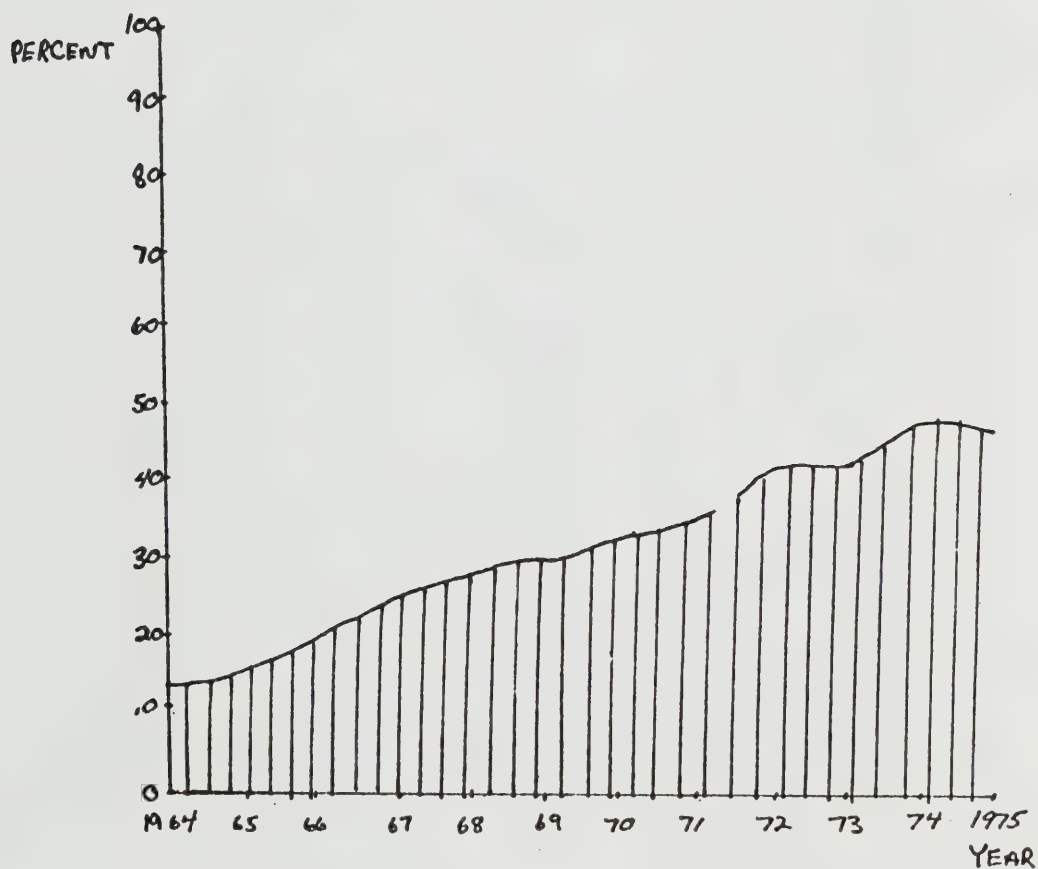
CHART 3

TOTAL INTRAMURAL R+D SPENDING AS A PERCENT
OF VALUE OF OUTPUT (SALES). ALL MANUFACTURING INDUSTRIES.



SOURCE: STATISTICS CANADA
CANADA YEAR BOOK 1962-1975,
INDUSTRIAL R+D EXPENDITURES IN
CANADA 13-203.

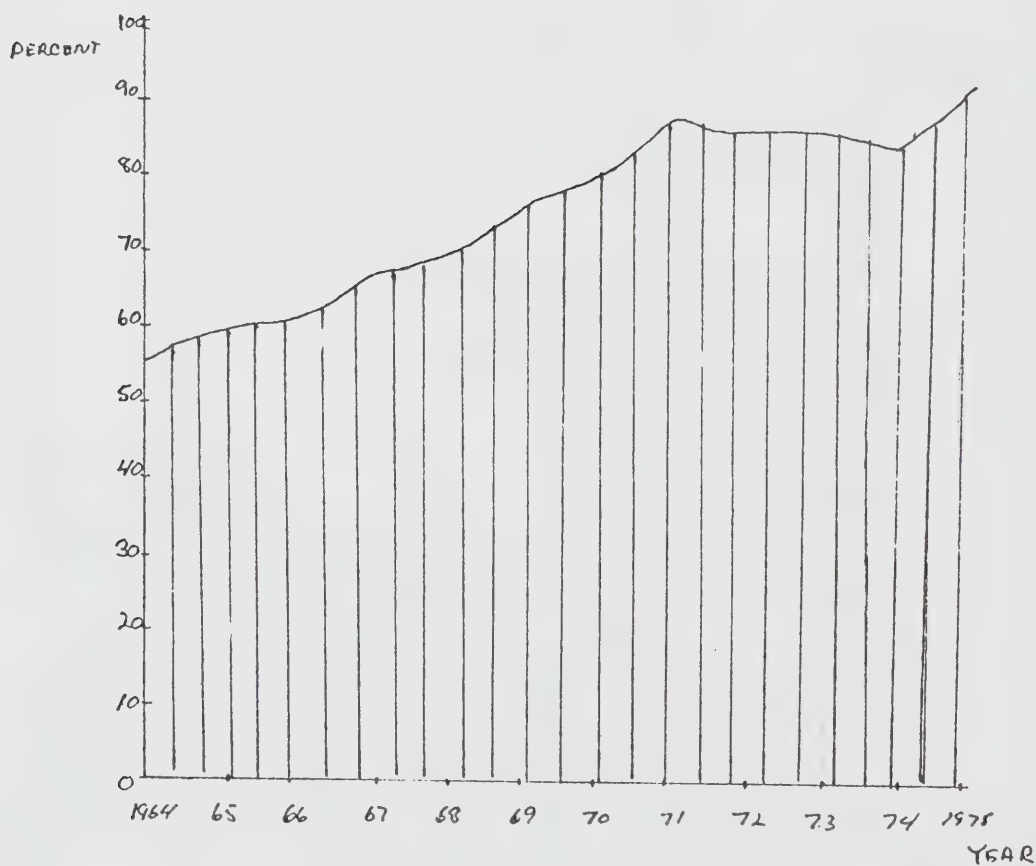
CHART 4

PERCENT OF CANADIAN MARKET FOR CONSUMER
ELECTRONICS SERVED BY IMPORTS

SOURCE : STATISTICS CANADA
CANADA YEAR BOOK 1966-1975,
SUMMARY OF EXTERNAL TRADE 65-001.

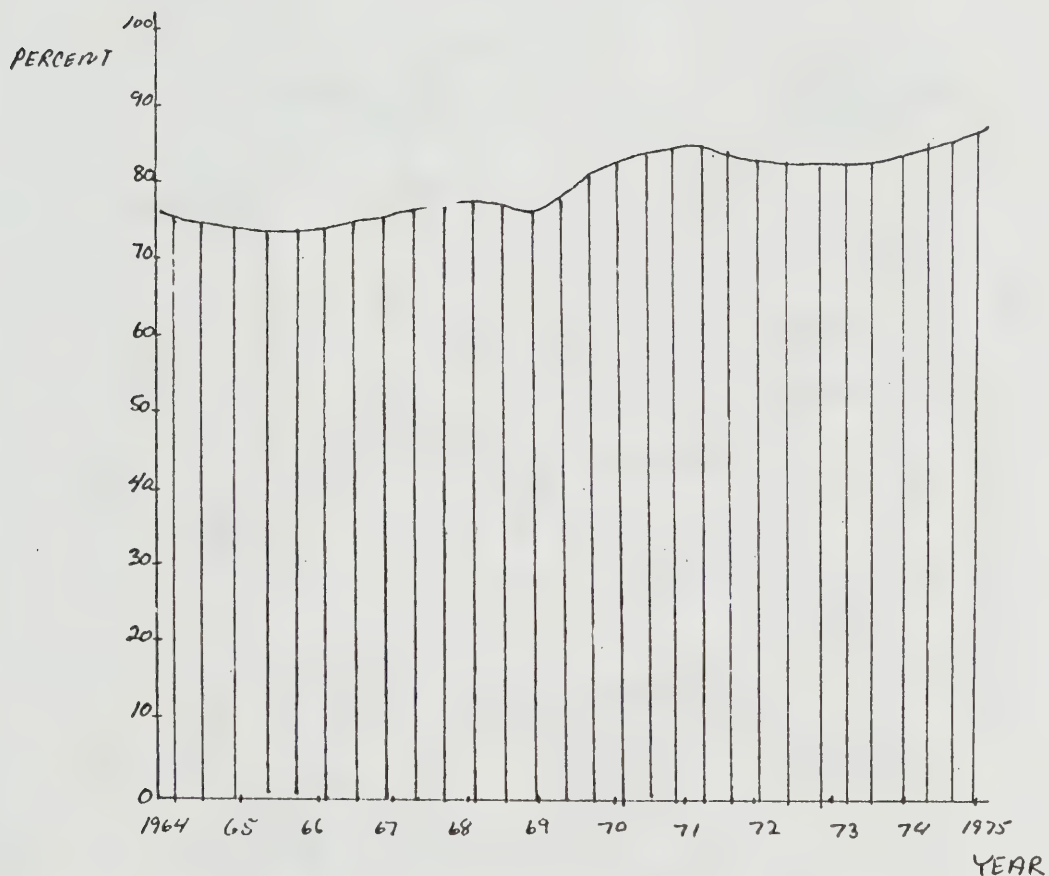
CHART 5

PERCENT OF CANADIAN MARKET FOR
COMPUTER AND OFFICE EQUIPMENT
SERVED BY IMPORTS



SOURCE : STATISTICS CANADA
CANADA YEAR BOOK 1966-1975
SUMMARY OF EXTERNAL TRADE 65-001.

CHART 6

PERCENT OF CANADIAN MARKET FOR AGRICULTURAL
MACHINERY SERVED BY IMPORTS

SOURCE : STATISTICS CANADA
CANADA YEAR BOOK 1966-1975
SUMMARY OF EXTERNAL TRADE 65-001.

CHART 7

DEGREE OF INDUSTRIALISATION IN PRODUCTION AND EXPORTS
1955 and 1970

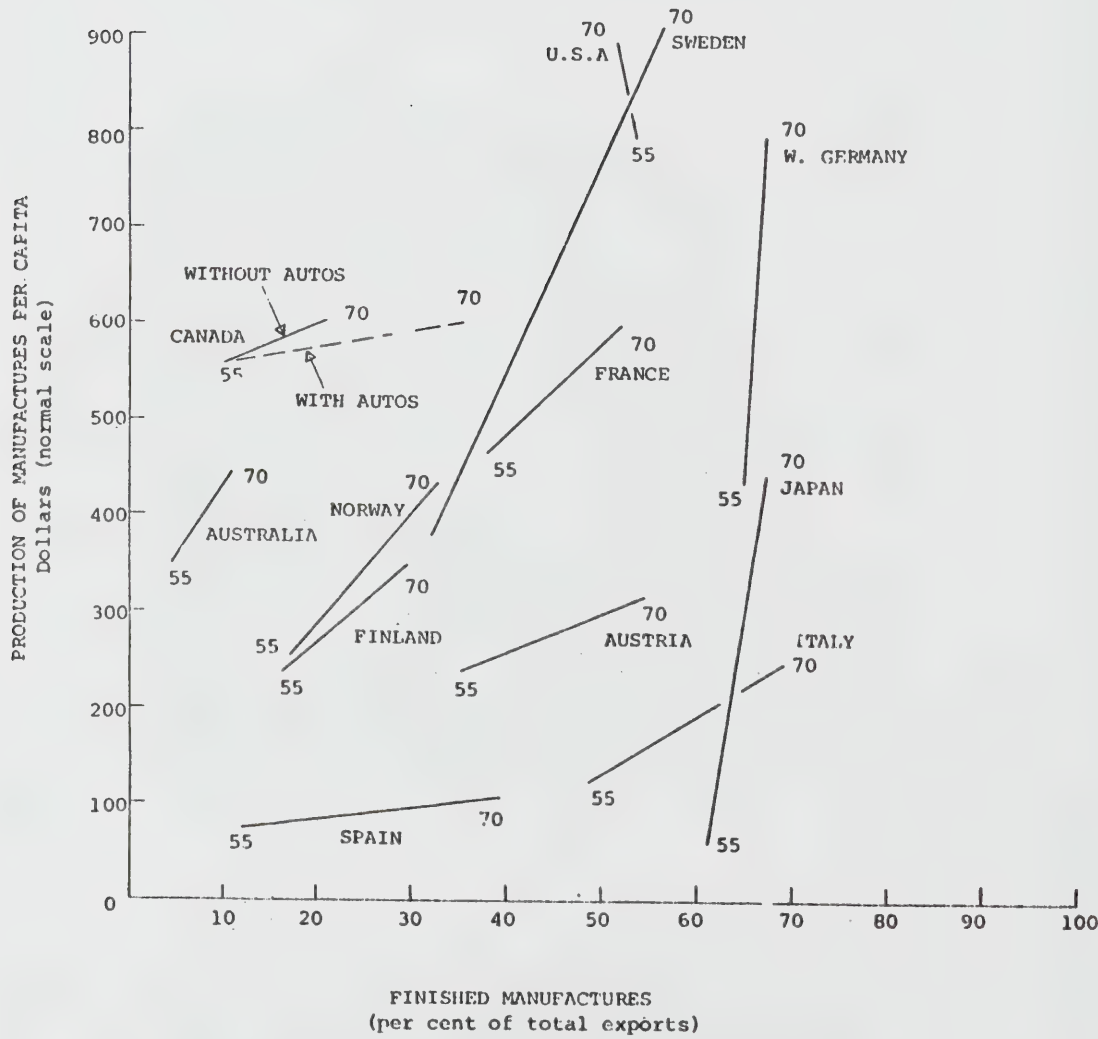
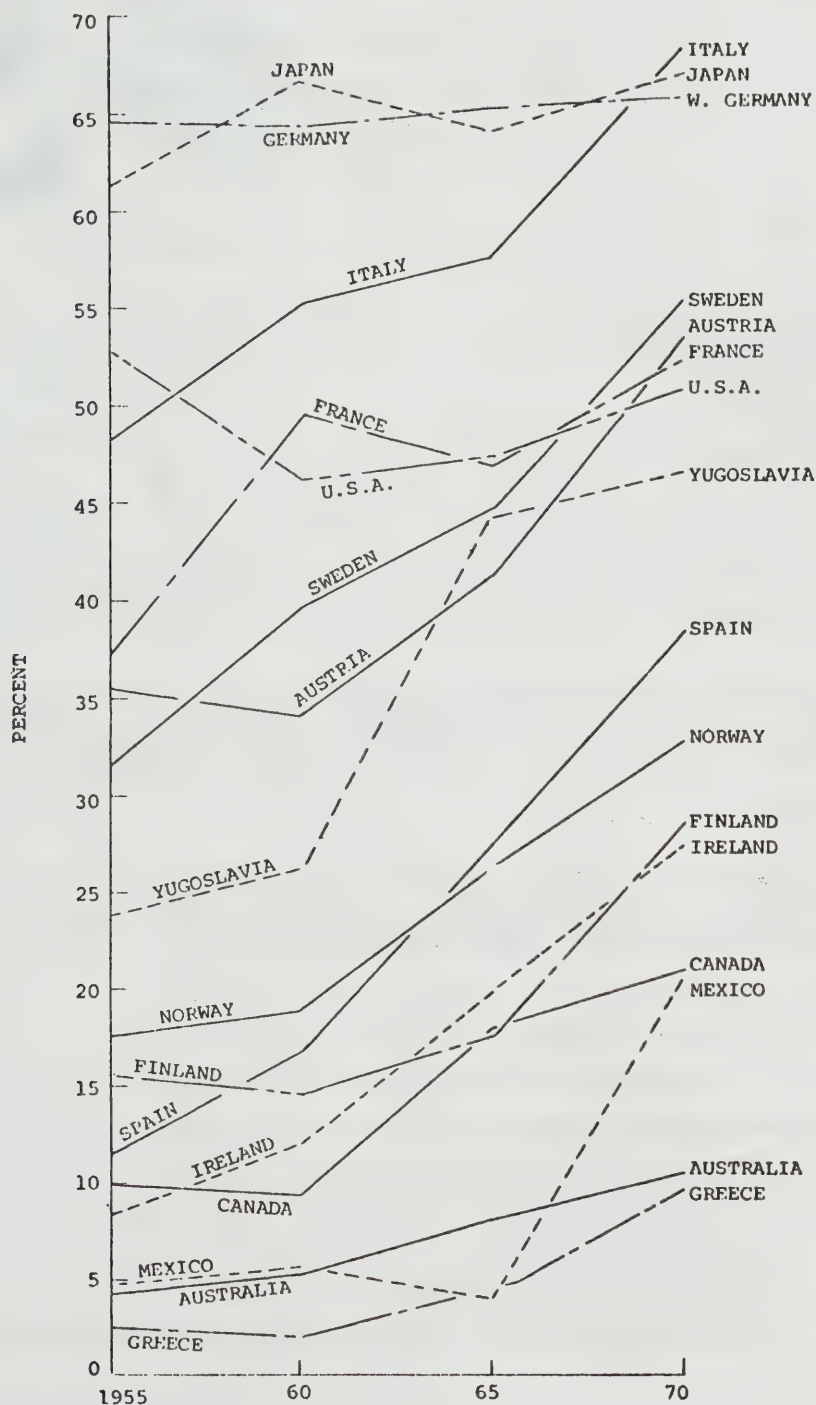
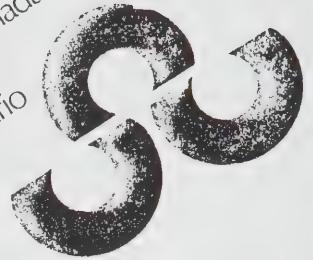


CHART 8

FINISHED MANUFACTURES AS PERCENT
OF TOTAL EXPORTS

APPENDIX "18-B"

Science Council of Canada
Conseil des sciences du Canada
150 Kent
Ottawa, Ontario
K1P 5P4



May 4, 1977

OUR
REF. NO

YOUR/V.
REF. NO

Mr. Eric W. Innes
Executive Assistant
Senate Committee on
Foreign Affairs
The Senate
Ottawa, Ontario
K1A 1A4

Dear Mr. Innes:

You suggested that I write to you in connection with my testimony placed before the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, on April 28th.

In the course of the hearing I was asked whether the percentage of manufactured goods to GNP was declining everywhere. I observed that the details were not to hand but hazarded the opinion that this was not the case "in several of the West European countries".

I undertook to look into the facts and advise.

I have now looked into this situation, in respect of France, Germany, Italy, Sweden. I have also looked at the Japanese case. In all cases, I have used OECD sources, reflecting manufacturing as a percentage contribution to GDP. (Gross Domestic Product).

France: 1960 manufacturing percentage of GDP 36.6%
1970 manufacturing percentage of GDP 35.8%
1974 manufacturing percentage of GDP 35.8%

Germany: 1960 manufacturing percentage of GDP 42.2%
1970 manufacturing percentage of GDP 42.8%
1973 manufacturing percentage of GDP 40.8%

Italy: 1960 manufacturing percentage of GDP 27.2%
1970 manufacturing percentage of GDP 28.7%
1973 restated basis. Service sector also decreased 26.2%

Page 2

Sweden: 1960 manufacturing percentage of GDP 26.9%
1970 manufacturing percentage of GDP 25.8%
1974 manufacturing percentage of GDP 29.4%

Japan: 1960 manufacturing percentage of GDP 29.2%
1970 manufacturing percentage of GDP 29.9%
1974 manufacturing percentage of GDP 34.3%

In the cases of Sweden and Japan, the percentage of manufactures increased. In the case of Italy, up to the period of re-statement of accounts, the manufacturing percentage of GDP increased. In the case of France, the decline was .8%.

These figures, which I hope will be helpful, support my response that by no means all countries are experiencing a drop in manufacturing as a percentage of GDP. They would also appear to support the wider contention that the difficulties faced in Canada, to which I alluded in my testimony, are more than the result of worldwide recessionary conditions, or of worldwide shifts in patterns of manufacturing vis-à-vis service activities.

Yours sincerely,



J. J. Shepherd
Executive Director

APPENDICE «18A»

Tableau 1

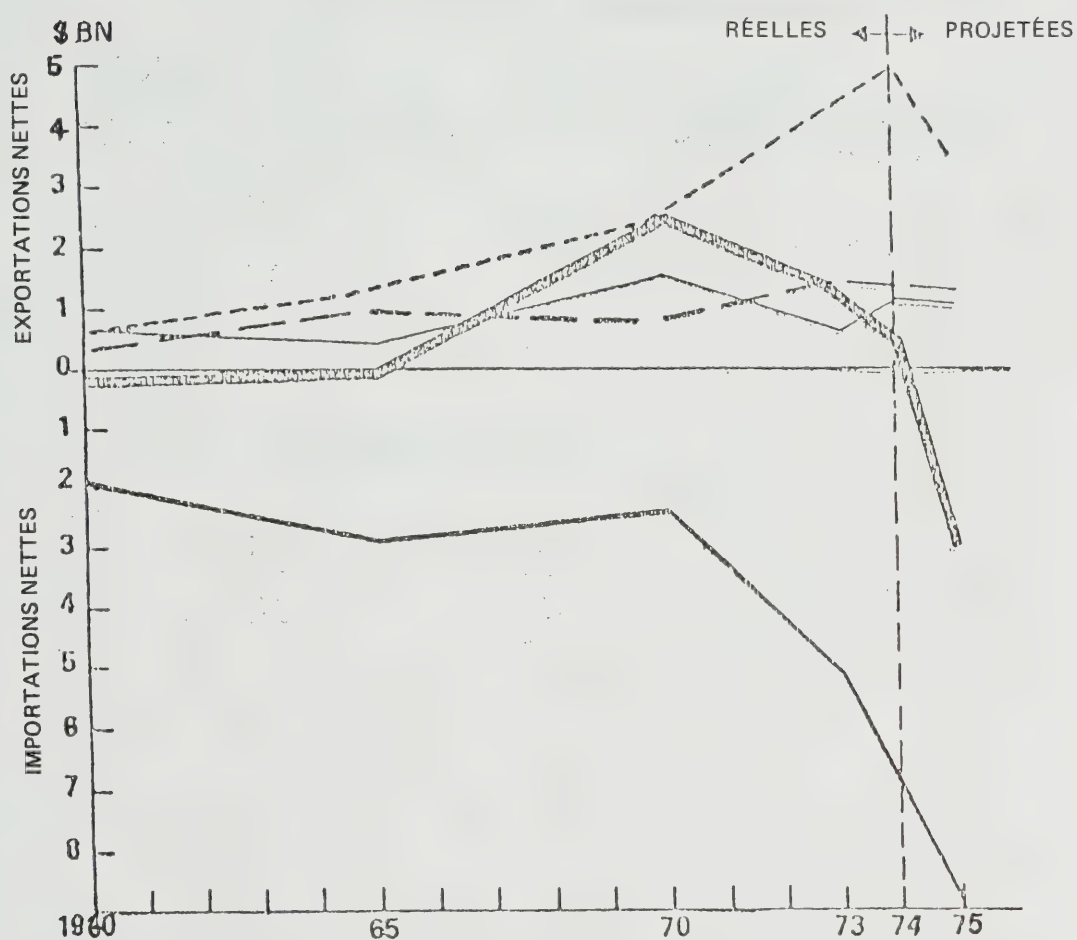
**BALANCE COMMERCIALE EN PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE
EXPRIMÉE EN \$ MILLIONS PAR LES PRINCIPAUX GROUPES INDUSTRIELS**

GROUPE INDUSTRIEL	1970		Année terminée le 30/9/75		Année terminée le 30/9/75 par rapport à 1970 Impact sur la balance des paiements	
	Exportations nettes	Importations nettes	Exportations nettes	Importations nettes		
1) Fibres synthétiques	—	19.8	—	28.8	—	9.0
2) Produits chimiques	—	175.2	—	466.1	—	290.9
3) Produits du pétrole et de la houille	—	115.0	292.2	—	+	407.0
4) Machinerie industrielle	—	278.9	—	703.2	—	424.3
5) Matériel de manutention	—	57.3	—	229.8	—	108.9
6) Autres machines industrielles	—	656.6	—	1279.0	—	622.4
7) Machines agricoles	—	132.3	—	690.8	—	558.5
8) Locomotives et matériel roulant	—	12.7	—	51.8	—	39.1
9) Matériel de transport routier	295.4	—	—	1763.3	—	2058.7
10) Avions et pièces	46.1	—	—	219.8	—	265.9
11) Autres véhicules	—	6.9	—	33.0	—	26.1
12) Équipement de communication	—	129.3	—	481.7	—	352.4
13) Matériel de chauffage, de réfrigération et de climatisation	—	78.6	—	183.5	—	104.9
14) Divers appareils domestiques et commerciaux divers	—	322.9	—	675.3	—	352.4
15) Équipement de mesure et de contrôle	—	177.3	—	318.4	—	141.1
16) Outils	—	54.1	—	142.5	—	88.4
17) Équipement de bureau	—	182.3	—	348.6	—	166.3
18) Produits pharmaceutiques	—	124.8	—	289.4	—	164.6
19) Matériel photographique	—	136.3	—	312.8	—	176.5
TOTAL	—	2318.9	—	7925.9	—	5607.0

SOURCE: Basé sur les informations fournies par Statistique Canada, Direction de l'analyse commerciale.

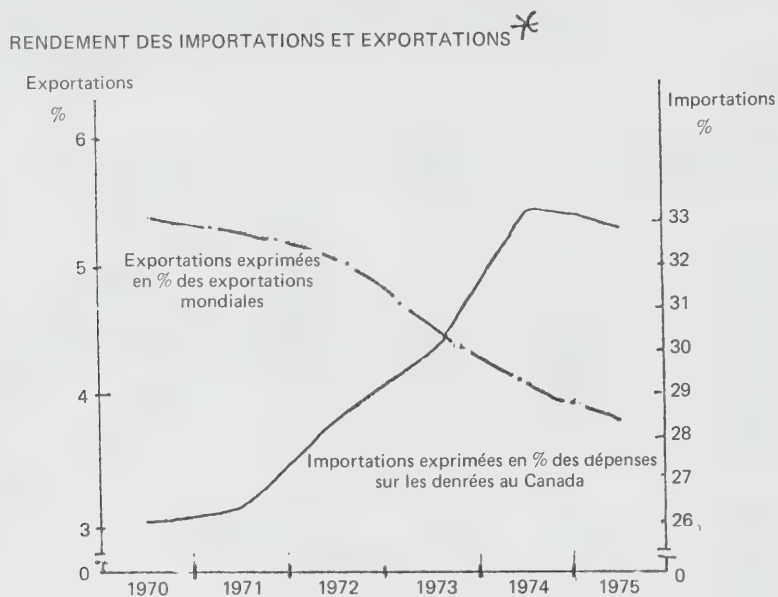
TABLEAU 1

BALANCE CANADIENNE DU COMMERCE INTERNATIONAL DANS LES DENRÉES



- COMMERCE TOTAL
- PRODUITS AGRICOLES, EAU GAZEUSE ET TABAC
- MATIÈRES PREMIÈRES
- PRODUITS DE TECHNICITÉ PEU ÉLEVÉE
- PRODUIT DE HAUTE TECHNICITÉ

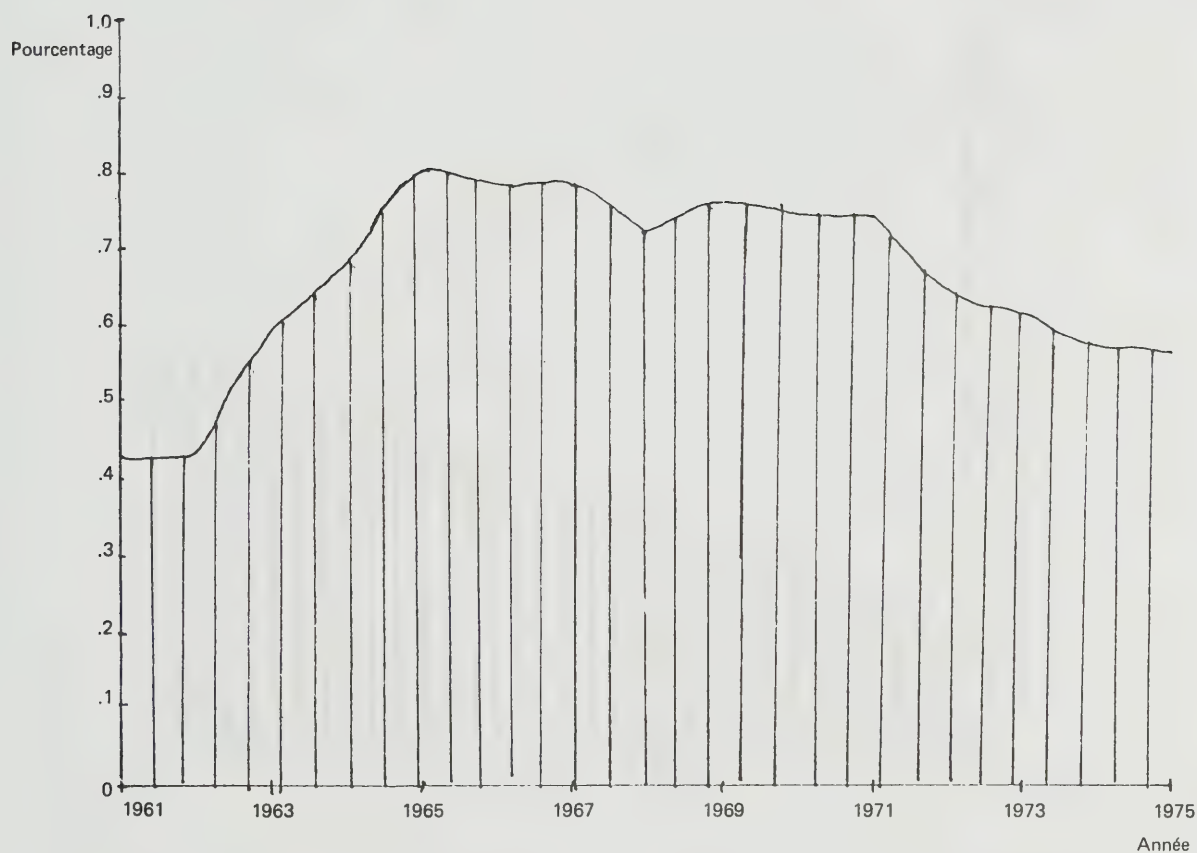
TABLEAU 2



Financial Times of Canada, 27 septembre 1976, p. 9.

TABLEAU 3

TOTAL DES DÉPENSES INTÉRIEURES EN R. & D. EXPRIMÉES EN POURCENTAGE
DE LA VALEUR DE RENDEMENT (VENTES). ENSEMBLE DES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES

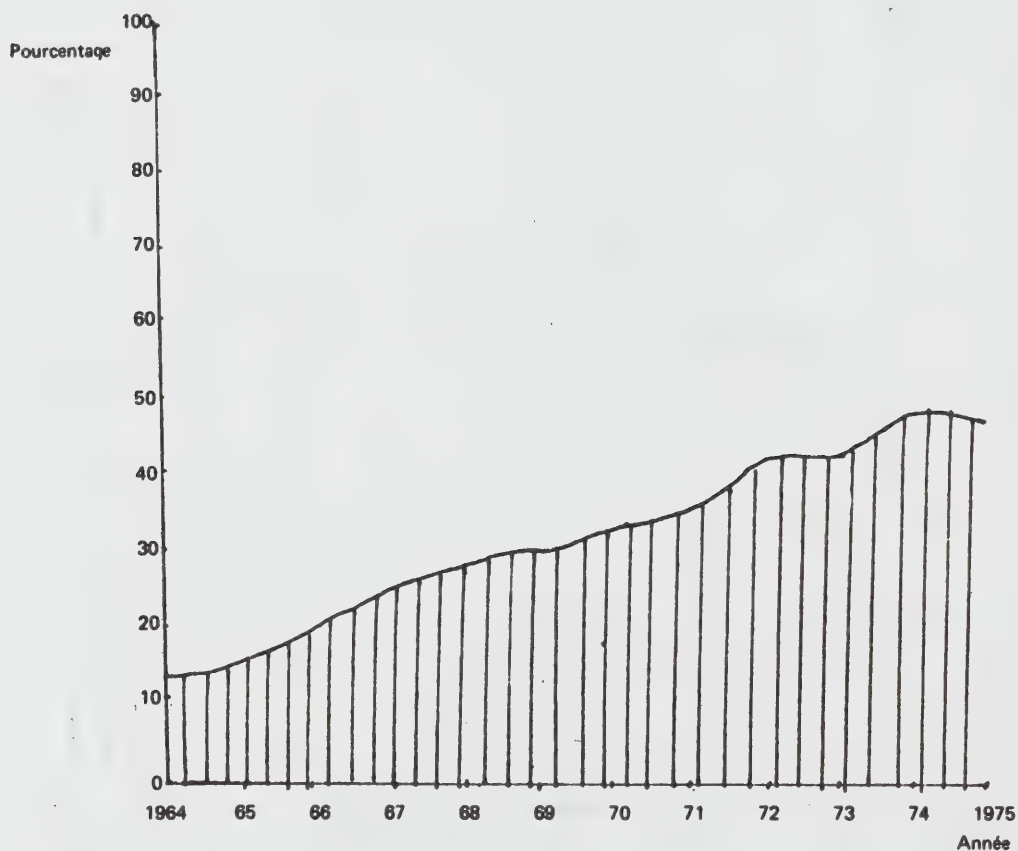


SOURCE: Statistique Canada

Annuaire du Canada 1962-1975. Dépenses en R & D industrielles au Canada 13-203

TABLEAU 4

POURCENTAGE DU MARCHÉ CANADIEN DES APPAREILS ÉLECTRONIQUES
POUR LE CONSOMMATEUR APPROVISIONNÉ PAR LES IMPORTATIONS

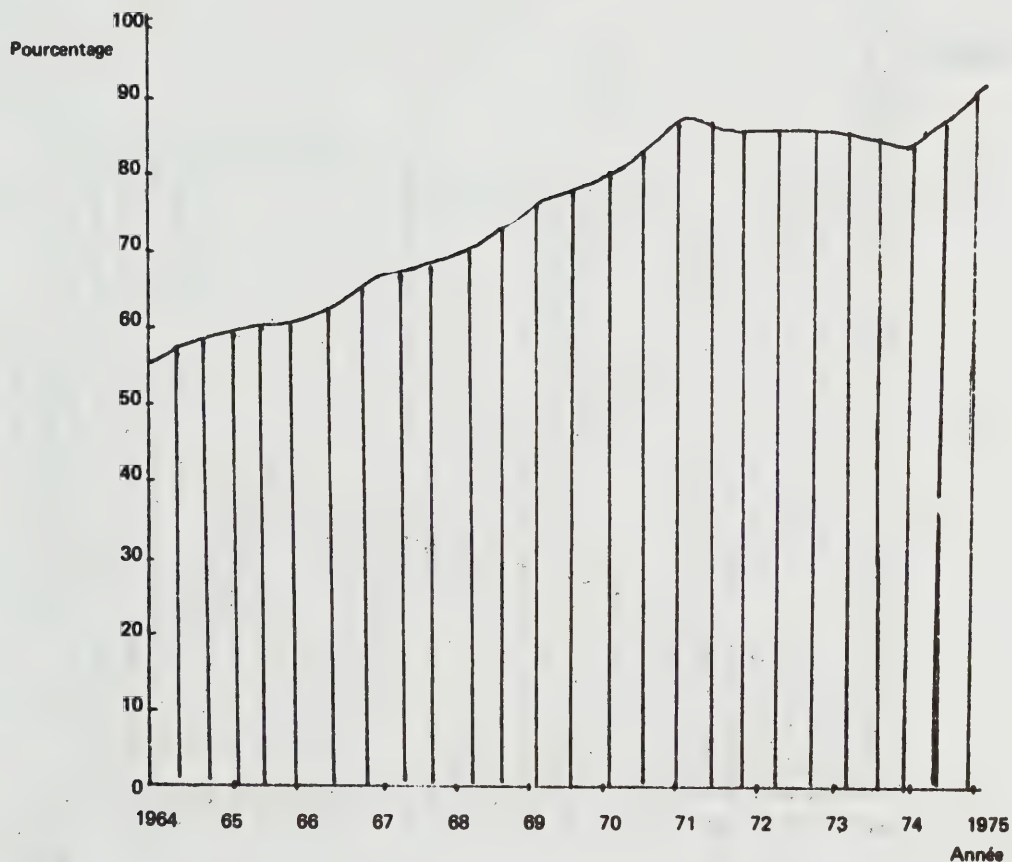


Source: Statistique Canada

Annuaire du Canada 1966-1975. Sommaire du commerce extérieur 65-001

TABLEAU 5

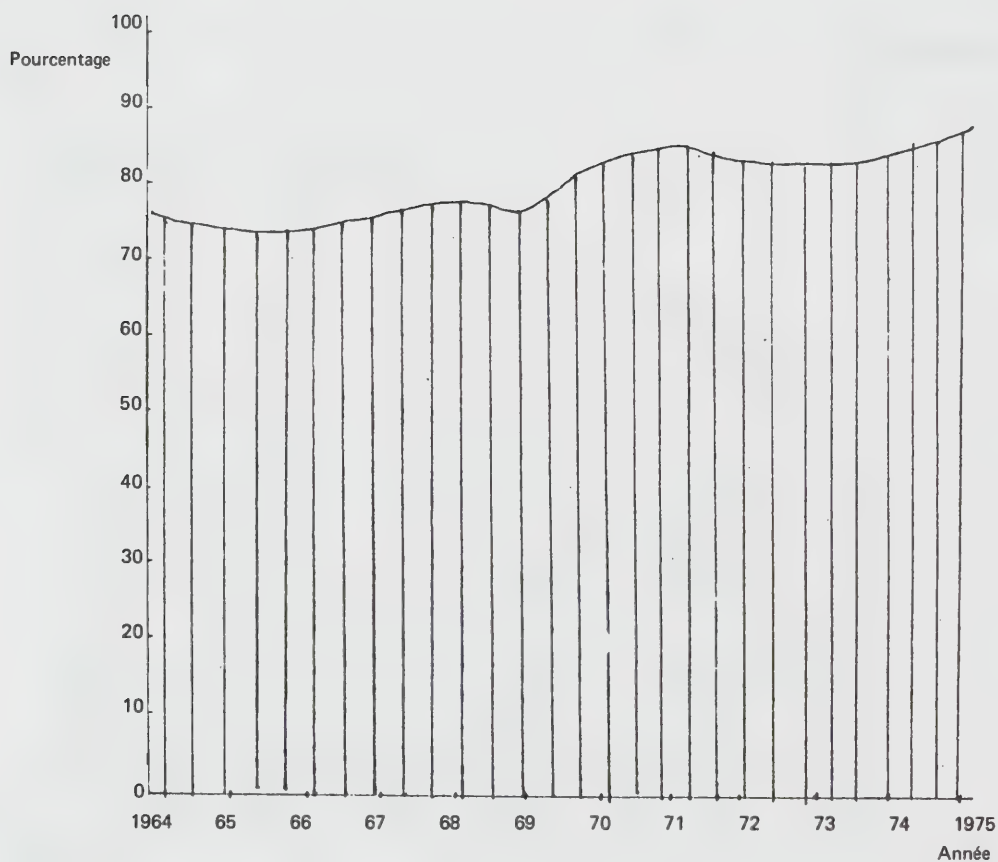
POURCENTAGE DU MARCHÉ CANADIEN DES ORDINATEURS ET DE L'ÉQUIPEMENT
DE BUREAU APPROVISIONNÉ PAR LES IMPORTATIONS



Source: Statistique Canada

Annuaire du Canada 1966-1975. Sommaire du commerce extérieur 65-001

TABLEAU 6

POURCENTAGE DU MARCHÉ CANADIEN DE L'ÉQUIPEMENT ORATOIRE
APPROVISIONNÉ PAR LES IMPORTATIONS.

Source: Statistique Canada

Annuaire du Canada 1966-1975. Sommaire du commerce extérieur 65-001.

TABLEAU 7

DEGRÉ D'INDUSTRIALISATION DANS LA PRODUCTION
ET LES IMPORTATIONS
1955 et 1970

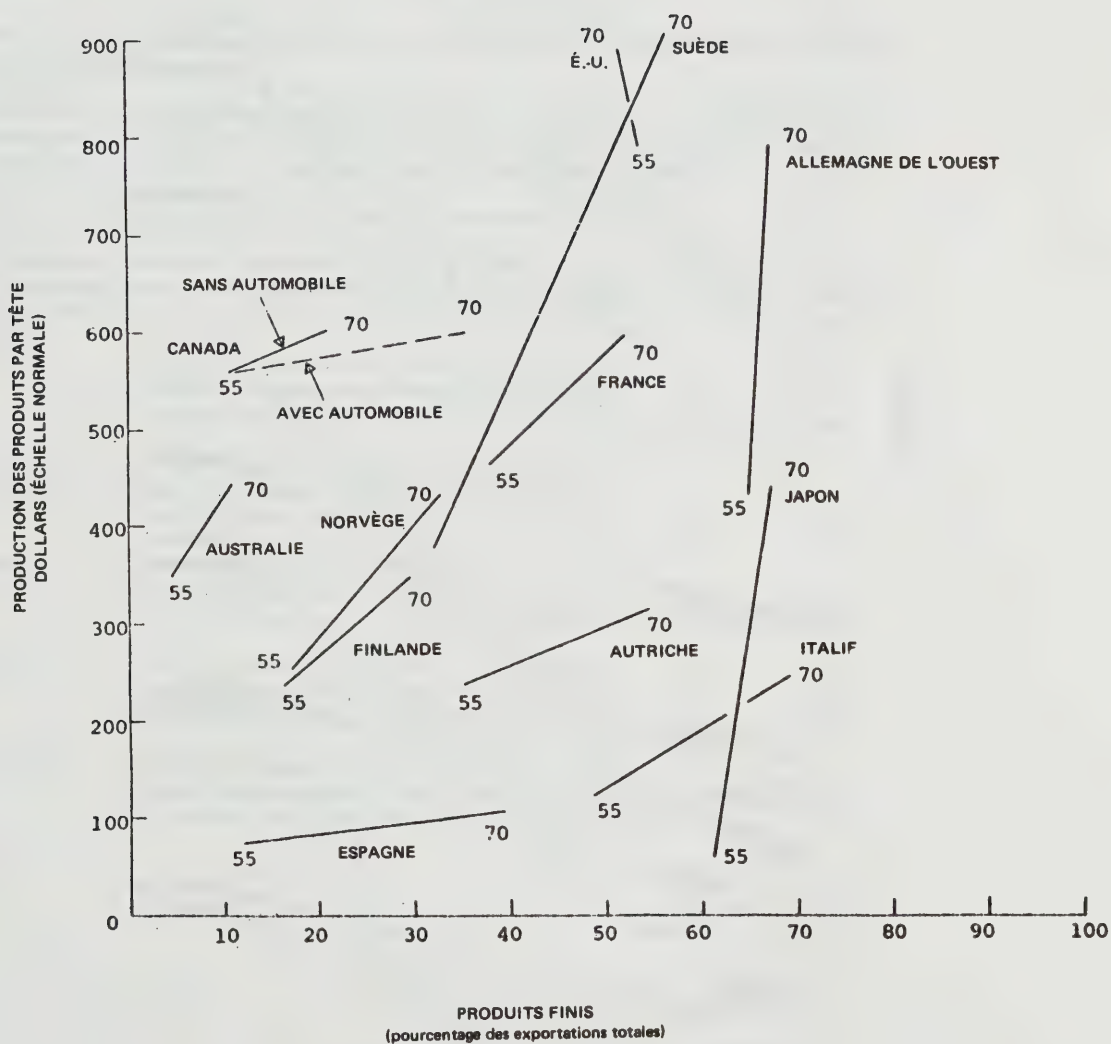
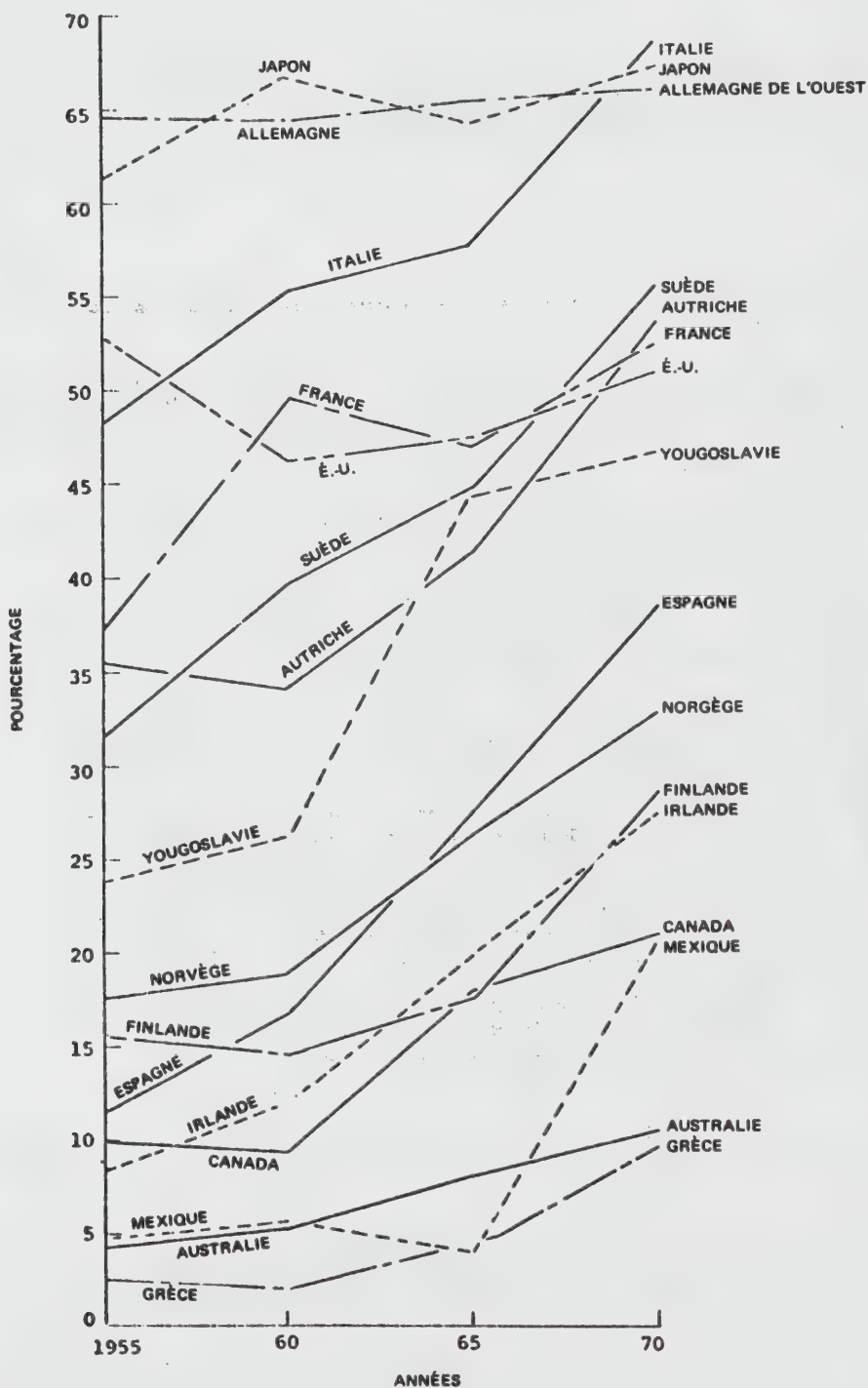


TABLEAU 8

PRODUITS FINIS EXPRIMÉS EN POURCENTAGE
DES EXPORTATIONS TOTALES

APPENDICE «18-B»

Le 4 mai 1977

Monsieur Eric W. Innes
Adjoint administratif
Comité sénatorial des affaires étrangères
Le Sénat
Ottawa (Ontario)
K1A 1A4

Monsieur,

Vous avez proposé que je vous écrive à propos de mon témoignage du 28 avril devant le Comité sénatorial des affaires étrangères.

Au cours de ce témoignage, on m'avait demandé si le pourcentage des produits manufacturés accusait une baisse par rapport au PNB dans tous les pays. J'ai alors répondu que je n'avais pas les chiffres en main mais que je pensais que ce n'était pas le cas «dans de nombreux pays de l'Europe de l'Ouest».

J'ai entrepris des recherches sur ce sujet et je vous en communique les résultats.

J'ai examiné la situation en France, en Allemagne, en Italie, en Suède ainsi qu'au Japon. Dans tous les cas, je me suis basé sur des renseignements en provenance de l'OCDE ou les produits manufacturés sont indiqués en pourcentage par rapport au PIB (Produit intérieur brut).

France:	Part de la fabrication dans le PIB en 1960: 36.6 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1970: 35.8 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1974: 35.8 p. 100
Allemagne:	Part de la fabrication dans le PIB en 1960: 42.2 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1970: 42.8 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1973: 40.8 p. 100
Italie:	Part de la fabrication dans le PIB en 1960: 27.2 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1970: 28.7 p. 100
	1973: base révisée. Le secteur des services a également diminué de 26.2 p. 100
Suède:	Part de la fabrication dans le PIB en 1960: 26.9 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1970: 25.8 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1974: 29.4 p. 100
Japon:	Part de la fabrication dans le PIB en 1960: 29.2 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1970: 29.9 p. 100
	Part de la fabrication dans le PIB en 1974: 34.3 p. 100

Dans le cas de la Suède et du Japon, le pourcentage des produits manufacturés a augmenté. Dans le cas de l'Italie, la part des biens manufacturés dans le PIB à la période de revision des comptes avait augmenté. Dans le cas de la France, elle a diminué de .8 p. 100.

Ces données qui, j'espère, vous seront utiles, viennent confirmer ma réponse voulant qu'aucun pays n'accuse une diminution de la part des biens manufacturés dans le PIB. Ces chiffres semblent également corroborer l'opinion plus générale voulant que les difficultés auxquelles fait face le Canada et auxquelles j'ai fait allusion lors de mon témoignage ne sont pas seulement le résultat de la récession internationale ni d'un changement au niveau mondial du type de fabrication par rapport au secteur de service.

Veuillez agréer, Monsieur, mes salutations distinguées.

Le directeur général
J. J. Shepherd

WITNESSES—TÉMOINS

Science Council of Canada:

Mr. John Shepherd, Executive Director; and
Mr. Mark Murphy, Researcher.

Conseil des sciences du Canada:

M. John Shepherd, directeur général; et
M. Mark Murphy, chercheur.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, May 10, 1977

Issue No. 19

Nineteenth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trentième législature 1976-1977

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

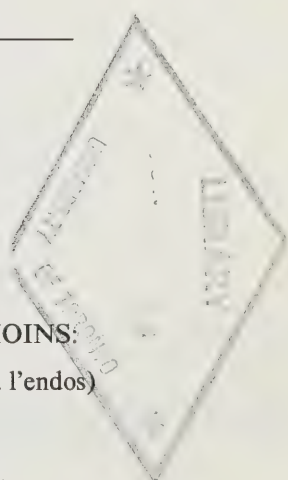
Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le mardi 10 mai 1977

Fascicule n° 19

Dix-neuvième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



Government
Publications

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be
authorized to examine and report upon Canadian rela-
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-
vices of such counsel and technical, clerical and other
personnel as may be required for the purpose of the said
examination at such rates of remuneration and reimburse-
ment as the Committee may determine, and to compen-
sate witnesses by reimbursement of travelling and living
expenses, if required, in such amount as the Committee
may determine;

That the papers and evidence received and taken on the
subject in the two preceding sessions, be referred to the
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des
conseillers et du personnel techniques, administratif et
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce
sujet au cours des deux sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 10, 1977

(21)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:15 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Carter, Connolly (*Ottawa-West*), Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McNamara, Rowe and Yuzyk. (14)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Haig. (1)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Mr. Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carroll, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States relations.

Witnesses: From the Metric Commission—Canada: Mr. C. M. Bolger, Chairman; and Mr. P. C. Boire, Executive Director.

At 5:12 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 10 MAI 1977

(21)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 15.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (président), Barrow, Bélisle, Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McNamara, Rowe et Yuzyk. (14)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Haig. (1)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des Affaires étrangères et du commerce extérieur; M^{me} Carol Seaborn, adjointe spéciale auprès du Comité; M. Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; et M^{lle} M. A. Carroll, de la Bibliothèque du Parlement, adjointe à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: De la Commission du système métrique—Canada: M. C. M. Bolger, président; et M. P. C. Boire, directeur exécutif.

A 17 h 12, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 10, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:15 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are fortunate today to have before the committee, on our continuing study of Canada-U.S. Relations relative to trade, Mr. Bolger, Chairman of the Metric Commission. He is accompanied by Mr. Paul Boire, the Executive Director of the Commission.

Mr. Bolger has had an extensive career in the public service. I welcome him here with particular personal satisfaction, he and I having known one another in the far north where Mr. Bolger served with the Department of Energy, Mines and Resources, and Indian Affairs, at Whitehorse, where I knew him, and also in the Northwest Territories.

Mr. Bolger became chairman of the Metric Commission in February 1976, replacing Mr. Gossage, who was the first chairman of the commission after it was established by Order in Council on June 10, 1971.

I might mention that at the next meeting of the committee, on Thursday morning of this week at 9.30, we will have Professor Abraham Rotstein, who will give evidence on multinationals and their impact on Canada-U.S. trade. Professor Rotstein was also chairman of the Committee for an Independent Canada some time back.

Mr. Bolger, we are, of course, all interested in metric conversion in all of its aspects, but we are studying Canada-U.S. trade in particular, and are interested in your observations generally but with particular emphasis on the impact it might have on our very substantial trade with the United States.

With that, I shall ask Mr. Bolger if he would care to make an opening presentation before we commence with any questions.

Mr C.M. Bolger, Chairman, Metric Commission Canada: Mr. Chairman, honourable senators, I am happy to have the opportunity to speak to you this afternoon about the metric conversion program and what is happening both in Canada and in the United States. As the chairman has mentioned, I have been with the Metric Commission only about a year, but I have with me Mr. Paul Boire, the Executive Director of the Commission, who has been with the program since its inception. When I finish my statement, both of us will be prepared to try to answer any questions you may have.

In 1970 The Government of Canada published the White Paper on Metric Conversion in Canada, Under the heading, "Background and implications of Policy". the White Paper had this to say about our Trade with the United States as it may be affected by metric conversion:

The situation in the United States is in many respects similar to that in Canada. There has been a parallel

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 10 mai 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires extérieures se réunit aujourd'hui à 15 h 15 pour étudier les relations canado-américaines.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous aurons aujourd'hui la chance d'entendre M. Bolger, président de la Commission du système métrique qui participera à notre étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Il est accompagné de M. Paul Boire, directeur exécutif de la Commission.

M. Bolger compte de nombreuses années de service à la Fonction publique. Je suis particulièrement heureux de lui souhaiter la bienvenue car nous nous sommes connus à Whitehorse et dans les territoires du Nord-Ouest où il travaillait pour le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources et celui des Affaires Indiennes.

M. Bolger a remplacé M. Gossage au poste de président de la Commission du système métrique en février 1976, Commission qui fut créée le 10 juin 1971 par décret du conseil.

J'aimerais mentionner que, lors de notre prochaine rencontre, à 9 h 30 jeudi matin, le professeur Abraham Rotstein témoignera sur les multinationales et leur incidence sur les relations commerciales canado-américaines. Le professeur Rotstein a également été président du Comité pour un Canada indépendant il y a quelques temps.

M. Bolger, tous les aspects de la conversion au système métrique nous intéressent mais, dans le cadre de cette étude, nous aimerions en particulier entendre vos commentaires sur l'incidence qu'aura la conversion sur notre commerce avec les États-Unis.

J'aimerais également demander à M. Bolger s'il aimerait faire une déclaration préliminaire avant que nous passions aux questions.

M. C. M. Bolger, président, Commission du système métrique du Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis heureux d'avoir l'occasion de vous parler cet après-midi du programme de conversion au système métrique et de ce qui se produit au Canada et aux États-Unis. Comme l'a mentionné le président, je travaille à la Commission du système métrique depuis environ un an et j'ai avec moi M. Paul Boire, directeur exécutif de la Commission qui participe au programme depuis sa création. A la fin de ma présentation, nous serons tous deux disposés à répondre à vos questions.

En 1970, le gouvernement du Canada a publié son *Livre blanc sur la conversion au système métrique au Canada*. Sous le titre «Historique et Conséquences de la Conversion», on y retrouve l'énoncé suivant au sujet des effets de la conversion sur nos échanges commerciaux avec les États-Unis:

«Au Canada, la situation est, sous plus d'un rapport, la même qu'aux États-Unis. La question de la conversion au

[Text]

increase in attention to the subject of metric conversion within professional and industrial associations. The pattern of metric usage in science and the extent of its application in industry and commerce appear generally the same in both countries.

The white paper pointed out that in 1968 the United States Congress ordered a study to explore all aspects of a possible increase in the use of the metric system in the United States. In 1971 the United States National Bureau of Standards finished the study and it was presented to Congress by the Secretary of Commerce under the title, "A Metric America—A decision Whose Time has Come". The central conclusion of the report was that a planned conversion was less costly than drifting into metric, and the United States government should adopt a policy of coordinating the metric conversion activity already begun in some sectors and likely to spread to others. Our white paper concluded remarks on the United States with the following observation:

Because of the close ties between the United States and Canada in science, Technology, Industry and Commerce, each country has a special interest in the course likely to be followed by the other in respect of metric conversion.

Approximately a year later, in June 1971, the government issued the Metric Commission order-in-council. It stated that one of the purposes of the Metric Commission was to:

Prepare an overall program for conversion to the metric system,

Which will ensure, as far as possible, that any programs for such conversion in the different sectors of the Canadian economy are phased and co-ordinated

In order that the benefits of conversion to the metric system are achieved at minimal cost
and

Conversion to the metric system as a whole is effected to the best advantage to Canada.

In 1972 the 17 Metric Commissioners appointed on a part-time basis from outside the government and the staff of the commission began investigating how each sector of Canadian society might make its own conversion plan. Metric Commission Canada promotes a common planning method and also helps sectors to monitor the progress they make in implementing these plans. Since then the Metric Commission has recruited a national body of over 1500 volunteers from Canadian industry and public services. They are the managers of the nation's metric conversion program and they work under the coordinating guidance of the Metric Commission.

On March 17 1975, the Minister of Industry, Trade and Commerce, to whom the Metric Commission reports, moved a

[Traduction]

système métrique suscite un intérêt croissant chez les associations professionnelles et industrielles des deux pays. Dans l'ensemble, l'emploi du système métrique dans les sciences et dans l'industrie et le commerce semble suivre la même tendance dans les deux pays».

Le Livre blanc signale qu'en 1968, le Congrès des États-Unis a demandé qu'une étude détaillée soit faite afin de déterminer la possibilité de répandre l'emploi du système métrique aux États-Unis. En 1971, le National Bureau of Standards des États-Unis a terminé cette étude qui a été présentée au Congrès par le secrétaire au Commerce, sous le titre de "A Metric America—A Decision Whose Time Has Come". La conclusion générale de l'étude est qu'il est moins coûteux de planifier la conversion que de se laisser aller à la dérive dans la voie de la conversion, et que le gouvernement américain devrait adopter une politique visant à coordonner les activités de conversion qui ont déjà été entreprises dans quelques secteurs et qui s'étendront probablement à d'autres secteurs. Dans notre Livre blanc, l'exposé sur les États-Unis, se termine par l'observation suivante:

«A cause des liens étroits qui unissent le Canada et les États-Unis dans les domaines de la science, de la technique, de l'industrie et du commerce, chaque pays s'intéresse particulièrement à l'orientation que prendra l'autre en ce qui a trait à la conversion au système métrique».

Environ un an plus tard, soit en juin 1971, le gouvernement a émis un décret du conseil instituant la Commission du système métrique. Celui-ci mentionne que l'un des buts de la Commission est de:

«Préparer un programme d'ensemble pour la conversion au système métrique

Qui assure, dans la mesure du possible, la mise en train progressive et la coordination de tous les programmes de conversion au système métrique dans les divers secteurs de l'économie canadienne,

De façon que les avantages de la conversion au système métrique soient acquis au moindre coût,
Et que

La conversion au système métrique s'effectue, dans l'ensemble, le plus avantageusement possible pour le Canada».

En 1972, les 17 commissaires de la Commission du système métrique, qui proviennent du secteur privé et travaillent à temps partiel, ainsi que le personnel de la Commission ont commencé à étudier la façon dont pourrait s'y prendre chaque secteur de la société canadienne pour établir son propre plan de conversion. La Commission du système métrique Canada préconise l'adoption d'une méthode de planification commune. Elle aide également les secteurs à surveiller les progrès réalisés lors de la mise en œuvre des plans. Depuis 1972, la Commission a formé un groupe national qui comprend plus de 1500 volontaires provenant de l'industrie et des services publics du Canada. Ces derniers s'occupent de la gestion du programme national de conversion et travaillent sous la surveillance de la Commission qui se charge de les guider et de coordonner leur travail.

Le 17 mars 1975, le ministre de l'Industrie et du Commerce, qui est aussi responsable de la Commission du système métri-

[Text]

resolution that the House of Commons approve the program of guideline dates for metric conversion recommended by the government. Ever since then the metric conversion program has been defined in terms of four phases, and here I quote them to you from the resolution itself:

An Investigation Phase which should reach a peak during 1974 to determine what needs to be done in respect to metric conversion;

A Planning Phase which will extend through 1974 and 1975, to identify the sequence in which actions will be performed;

A Scheduling Phase During which the timing of these actions will be determined and coordinated, and which is to be completed in 1976;

An Implementation Phase To commence in some volume in 1975, to reach a peak of activity in the period 1977-78, and be substantially completed by 1980 when metric measures will be used by Canadians for all normal commercial and legal purposes.

Each sector of the economy has or is in the process of researching and writing a formal metric conversion plan. As each of these plans is discussed and agreed by the sector it is recommended to a steering committee, which, once it concurs, sends it to the Metric Commission for approval. Over 70 per cent of the Planning Phase work is now completed and approximately half of the Scheduling Phase. Forty-two sectors are implementing the sector plans that have been approved at the national level by the Metric Commission. Most of the remaining sector plans should be approved by the end of the 1977-78 fiscal year.

Bill C-23 is the first of four omnibus bills that are designed to amend approximately 90 federal laws to permit or facilitate the process of metric conversion. Bill C-23 was introduced in the House of Commons last November and is now ready for third reading. Another omnibus bill is to be introduced during each of the three remaining years in this decade.

In the United States, The American National Standards Institute established the American National Metric Council in 1973, one year after our Metric Commission began operations on a full-time basis. The American National Metric Council assists all segments of the economy in the United States in planning, scheduling and implementing metric conversion. Today over 1300 corporations, organizations and individuals subscribe to the services of the council and participate in the committee activities. This includes most of the larger multinational companies.

The American approach to metric conversion is identical in most aspects to ours. To illustrate this I would like to quote, Mr. Chairman, from the message of the president of the American National Metric Council in its 1976 annual report:

[Traduction]

que, a présenté à la Chambre des communes une motion demandant l'approbation du programme gouvernemental de dates indicatives pour la conversion au système métrique. Depuis cette date, le programme de conversion est défini en fonction des quatre phases suivantes (qui figurent dans la motion présentée par le ministre):

Une phase d'investigation, qui atteindrait son apogée durant 1974 et qui permettrait de déterminer ce qu'il faut faire pour se convertir au système métrique;

Une phase de planification, qui se déroulerait de 1974 à 1975 pendant laquelle la séquence des activités en cause serait déterminée;

Une phase d'ordonnancement, qui devrait être complétée en 1976 qui fixerait et coordonnerait la chronologie des événements;

Une phase d'implantation, débutant avec une importance marquée en 1975, atteignant son apogée en 1977 et 1978, et se terminant avant 1980 alors que les mesures métriques seront utilisées au Canada pour toutes fins légales et commerciales d'ordre général.

Chaque secteur de l'économie a déjà fait les recherches nécessaires et élaboré un plan officiel de conversion ou est en train d'accomplir ce travail. Chacun de ces plans, après avoir été examiné et approuvé par le secteur, est recommandé à un comité directeur qui, après l'avoir accepté, le soumet à son tour à l'approbation de la Commission du système métrique. Cette phase de planification est maintenant terminée à plus de 70% et la phase d'ordonnancement est achevée à environ 50%. Quarante-deux secteurs travaillent à la mise à exécution de leur plan sectoriel qui a été approuvé, à l'échelle nationale, par la Commission. La plupart des plans sectoriels qui restent devraient être approuvés d'ici la fin de l'année financière 1977-1978.

Le Bill C-23 est le premier de quatre bills omnibus destinés à modifier environ 90 lois fédérales afin de permettre ou de faciliter le processus de conversion au système métrique. Le Bill C-23 a été déposé à la Chambre des communes en novembre dernier et est maintenant prêt à passer en troisième lecture. Les trois autres bills omnibus seront présentés, un par un, au cours des trois prochaines années de la présente décennie.

Aux États-Unis, l'American Standards Institute a établi l'American National Metric Council en 1973, une année après que la Commission du système métrique eut commencé à fonctionner à plein temps. L'American National Metric Council aide tous les secteurs de l'économie américaine à planifier, ordonnancer et implanter la conversion au système métrique. Aujourd'hui, plus de 1,300 sociétés, organisations et particuliers font appel aux services de l'American National Metric Council et participent aux activités des comités. Parmi ces sociétés on retrouve la plupart des grandes multinationales.

L'approche américaine vis-à-vis de la conversion est, dans l'ensemble, identique à la nôtre. Pour illustrer ce point, permettez-moi, monsieur le président, de citer un extrait du message du président de l'American National Metric Council dans le rapport annuel de 1976 de cet organisme:

[Text]

"Another misconception is that conversion will be handled by government and organizations like the American National Metric Council, and individuals do not need to worry about it. This is certainly a myth... Metric conversion is everybody's business and must of necessity be an individualised operation. The American National Metric Council serves only as a coordinating agency and information clearing house. The actual work involved in planning and implementing metric conversion must be accomplished by everyone who will be affected".

In effect, the American National Metric Council has divided up the United States economy into sectors just as we have done in Canada. As in Canada, there is a national sector committee for each sector and that committee is responsible for formulating a national sector metric conversion plan. The committee is also responsible, as in Canada, for coordinating the implementation of the plan. These sector committees are grouped under coordinating committees which are the equivalent of our steering committees. For example, the American Real Estate sector committee is the equivalent of the Canadian Real Estate sector committee and both report to an umbrella coordinating or steering committee. In the United States there are 35 sector committees and 5 coordinating committees; in Canada there are 105 sector committees and 12 steering committees.

Members of American sector committee regularly participate in Canadian sector committee meetings and vice versa. Minutes of these meetings are exchanged so that the members of sector committees on each side of the border are, in fact corresponding members of the counterpart sector committees. The Chairman and the President of the American National Metric Council have attended meetings of our commission, My Executive Director, Mr. Boire, and I, have attended meetings of the Board of Directors of the American council. I can therefore say, Mr. Chairman, that there is considerable coordination of the Planning, scheduling and implementation of metric conversion between the United States and Canada.

Metric conversion in the United States received an additional impetus when in 1974, 40 million dollars over a period of 4 years was provided by the United States federal government for metric education. Finally, in 1975 president Ford signed public law 94-168, otherwise known as the Metric Conversion Act of 1975. This statute provides for a United States metric board consisting of 17 individuals representing a broad spectrum of interest and sectors in the American economy, just as is the case with the Metric Commission in Canada. Nominations for the United States metric board members are being reviewed by President Carter who is expected to request confirmation by the United States Senate this fall.

As an example of the kind of cooperation that is an ongoing activity between the two countries, I might mention the standards and specifications that are of prime concern to the

[Traduction]

«Une autre idée fausse est de penser que le gouvernement et des organismes comme l'American National Metric Council se chargeront de la conversion et que les particuliers n'ont pas à s'en préoccuper. Il ne faut pas se leurrer... La conversion au système métrique est l'affaire de tout le monde et doit, nécessairement être une activité individualisée. L'American National Metric Council n'agit qu'à titre de coordonnateur et de centre de diffusion de l'information. Le travail véritable de planification et l'implantation de la conversion doit être accompli par tous ceux qui seront touchés par cette conversion».

De fait, l'American National Metric Council a réparti l'économie américaine en secteurs, tout comme nous l'avons fait au Canada. Comme au Canada, il y a un comité sectoriel national pour chaque secteur et ce comité est chargé d'élaborer un plan de conversion national pour son secteur. Le comité est aussi chargé, comme au Canada, de coordonner la mise à exécution du plan. Ces comités sectoriels sont groupés en comités de coordination qui correspondent à nos comités directeurs. Par exemple, le comité sectoriel américain chargé des affaires immobilières est l'équivalent du comité canadien correspondant et tous les deux sont chapeautés par un comité de coordination ou par un comité directeur. Aux États-Unis, il y a 35 comités sectoriels et 5 comités de coordination; au Canada, on compte 105 comités sectoriels et 12 comités directeurs.

Les membres des comités sectoriels américains assistent régulièrement aux réunions des comités sectoriels canadiens et vice versa. Il y a échange des procès-verbaux de ces réunions, de sorte que les membres des comités sectoriels des deux côtés de la frontière sont, en fait, membres correspondants des comités sectoriels de l'autre pays. Le président et le directeur général de l'American National Metric Council ont assisté à des réunions de notre Commission. Mon directeur exécutif et moi-même avons, à notre tour, assisté à des réunions du conseil d'administration de l'American National Metric Council. Je peux donc affirmer, monsieur le président, que la planification, l'ordonnancement et l'implantation de la conversion font l'objet d'efforts de coordination considérables entre les États-Unis et le Canada.

Le programme de conversion aux États-Unis a reçu une nouvelle impulsion en 1974, lorsque le gouvernement fédéral a décidé de consacrer \$40 millions au cours d'une période de quatre ans pour l'enseignement du système métrique. Finalement, le président Ford a signé, en 1975, la loi d'intérêt public 94-168, connue sous le titre de Loi de 1975 sur la conversion au système métrique. Cette loi prévoit la formation d'une commission américaine du système métrique qui sera composée de 17 membres représentant une gamme étendue d'intérêts et de secteurs de l'économie américaine, tout comme c'est le cas au Canada. Le choix des membres de cette commission repose entre les mains du président Carter. On s'attend à ce que ce dernier fasse connaître son choix et demande au Sénat américain de le ratifier, l'automne prochain.

Comme exemple de la collaboration soutenue qui existe entre les deux pays, j'aimerais mentionner ce qui s'est fait dans le domaine des normes et spécifications qui intéressent au plus

[Text]

railroad rolling stock sector. These were identified as being those of the Association of American Railroads and a necessary contact with the association was established last year. In a combined effort, the Canadian and American sectors developed an interim plan for the metric stenciling of railroad tank cars. This will be ready for publication this year.

The motor vehicle manufacturing industry on both sides of the border is moving quickly, and this is affecting thousands of automotive parts manufacturers. Approximately 50% of all General Motors parts manufactured in North America are now specified in metric units—that is, on the 1977 production models—compared to about 40% less than one year ago. The Steel Company of Canada already supplies 87 different parts in Metric Dimensions to General Motors plants.

In the publishing and educational aids sectors, Mr. Chairman, educational book publishers and material suppliers are penetrating markets in the United States for the first time. As of 1976 McGraw-Hill Ryerson of Toronto sold 98% of its metric text book exports to customers south of the border. Addison Wesley and Merlan Scientific, as well as Spectrum and SI metric, all in the Toronto area, also export metric education aids used from kindergarden through university in the United States. In the softwood industry, where over 65% of our production is exported to the United States, Canadian representatives have attended several meetings with customer representatives in the United States over the past two years in order to coordinate conversion dates in the two countries. The same activity has been occurring in other high trade volume sectors—in what we call “measurement—Sensitive” products and services—such as television, radio and telecommunication equipment, farm machinery, metal fabrics, non-metallic mineral products, and aircraft parts.

In total, Mr. Chairman, 45% of our exports to all countries are what can be called “measurement—sensitive”. I mentioned earlier that metric automobile parts and educational publications are exported to the United States; they are examples of measurement sensitive products. In 1976 our exports to the United States totalled \$25.8 billion. About 50% of this involves measurement sensitive products. Because Canada has the lead over the United States in metric conversion, many Canadian companies, like the ones I have mentioned are penetrating measurement sensitive markets in the United States for the first time in their company histories.

In some of these cases, our metric exporters have established American subsidiaries or made marketing arrangements that could be the beginnings of long-term operations in the years to come.

[Traduction]

haut point le secteur du matériel ferroviaire roulant. Nous avons identifié ces normes et spécifications comme relevant de l'Association of American Railroads et nous avons établi les contacts nécessaires avec cette association en 1976. En combinant leurs efforts, les secteurs canadien et américain ont élaboré un plan provisoire en vue du marquage métrique des wagons-citernes. Ce plan sera prêt à être publié au cours de l'année.

Les fabricants de véhicules automobiles des deux côtés de la frontière progressent rapidement dans la voie de la conversion et leur travail touche des milliers de fabricants de pièces d'automobiles. Environ 50 p. 100 des pièces fabriquées en Amérique du Nord par la General Motors sont maintenant décrites en unités métriques; il y en avait à peu près 40 p. 100 il y a moins d'un an. La Steel Company of Canada fournit déjà 87 pièces différentes, en dimensions métriques, aux usines de la General Motors.

Dans le domaine de l'édition et des aides à l'enseignement, monsieur le président, les éditeurs de manuels scolaires et les fournisseurs de matériel didactique pénètrent pour la première fois les marchés américains. Au cours de 1976, la société McGraw-Hill Ryerson de Toronto a vendu, à des clients au sud de la frontière, 98 p. 100 des manuels scolaires métriques qu'elle a exportés. Les sociétés Addison-Wesley et Merlan Scientific ainsi que Spectrum et SI Metric, tous de la région de Toronto, ont aussi exporté aux États-Unis des aides métriques destinées à l'enseignement de la maternelle jusqu'à l'université. Dans l'industrie du bois de sciage résineux, où plus de 65 p. 100 de nos produits sont exportés vers les États-Unis, des représentants du Canada ont assisté au cours des deux dernières années, à plusieurs réunions avec des représentants de clients américains, afin de coordonner les dates de conversion dans les deux pays. La même chose s'est produite dans d'autres secteurs où le volume des échanges commerciaux est élevé et où ces échanges ont comme objets des produits et services «touchés par la conversion», comme c'est le cas dans les domaines de l'équipement de télévision, de radio et de télécommunication, de la machinerie agricole, des structures en métal, des produits minéraux non métalliques et des pièces d'avions.

Dans l'ensemble, Monsieur le président, 45% de nos exportations vers tous les pays du monde consistent en produits que nous décrivons comme étant «touchés par la conversion». J'ai déjà mentionné que des pièces d'automobile et des publications scolaires métriques étaient exportées vers les États-Unis; ce sont là des exemples de produits touchés par la conversion. En 1976, nos exportations vers les États-Unis se sont chiffrées à \$25.8 milliards. Environ 50% de ces exportations comprenaient des produits touchés par la conversion. Étant donné que le Canada a une avance sur les États-Unis en ce qui concerne la conversion, de nombreuses sociétés canadiennes, comme celles que j'ai mentionnées, trouvent sur les marchés américains des débouchés pour leurs produits touchés par la conversion, et ce, pour la première fois de leur histoire.

Dans certains cas, nos exportateurs de produits métriques ont établi des filiales aux États-Unis ou ont pris des dispositions de commercialisation qui pourraient servir de base à la poursuite d'activités à long terme au cours des années à venir.

[Text]

In view of these facts, Mr. Chairman, I think it is reasonable to conclude that there is an advantage to Canada in being slightly ahead of the United States in our respective metric conversion programs. Many Canadian companies now have the advantage in often being the only North American suppliers capable of supplying metric designated products. From Canada's point of view, metric conversion is a marketing opportunity.

In conclusion, Mr. Chairman, I would just like to assure you that the members of the Metric Commission and myself are all very conscious of the need for close co-ordination in what we are doing and in what the United States is doing.

I want to take this opportunity to pay tribute to my 18 hard-working commissioners. They are all from outside the federal government; they come from all sectors of the economy; many are in very senior positions in private industry; and they have all contributed their time and effort to the metric conversion program since 1972, often at considerable cost to themselves. I think that Canada has been most fortunate in the calibre of its metric commissioners. They do not get very many bouquets and I think they do deserve a vote of thanks for their contribution, without which our metric conversation program would still be in the conceptual stage.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much Mr. Bolger.

Senator Croll: I have one question. On page 7, in the first paragraph, you state:

In the United States there are 35 sector committees and 5 coordinating committees; in Canada there are 105 sector committees and 12 steering committees.

How do you explain that?

Mr. Bolger: I think that can be best explained by the fact that we have, say, a two-year lead on the United States in our planning process. The number of sector committees in the United States is still expanding, where I think we have reached the end; in fact, we are beginning to decrease. We operated at the level of about 60 of 65 sector committees until about a year ago, at which time many of the food manufacturers found that they were in groups which were not compatible, in effect, and they had to break apart in order to plan. We had something of a proliferation in our sector committees a year ago. Now they are starting to come together again. Some of them are finding that they can plan together, after all, and they can work out timetables that are common to several food product lines.

Senator Croll: Describe the personnel of the sector committee.

Mr. Bolger: The sectors are established on the basis of the standard industrial classification put out by Statistics Canada, so that each sector groups together industries having common

[Traduction]

Compte tenu des faits précités, je crois, Monsieur le président, qu'il est raisonnable de conclure qu'il est avantageux pour le Canada de maintenir une légère avance sur les États-Unis en matière de conversion. Un grand nombre de sociétés canadiennes ont maintenant l'avantage d'être souvent les seuls fournisseurs nord-américains à pouvoir fournir des produits conçus en unités métriques. En ce qui concerne le Canada, la conversion offre indéniablement des possibilités de commercialisation.

En conclusion, monsieur le président, j'aimerais vous assurer que les membres de la Commission du système métrique et moi-même sommes tous très conscients qu'une coordination étroite est nécessaire entre ce que nous faisons et ce que font les États-Unis.

Je veux profiter de l'occasion pour rendre hommage à mes 18 commissaires qui travaillent très fort. Aucun d'eux n'appartient au gouvernement fédéral; ils viennent de tous les secteurs de l'économie; nombre d'entre eux occupent des postes très élevés dans l'industrie privée et ils ont depuis 1972, tous consacré temps et efforts au programme de conversion au système métrique, ce souvent à grands frais pour eux. A mon avis, le Canada a eu beaucoup de chance d'avoir d'excellents commissaires au système métrique. On ne leur jette pas beaucoup de fleurs et, pourtant, ils méritent qu'on les remercie de leur contribution sans laquelle notre programme de conversion au système métrique n'en serait encore qu'au stade de la conception.

Merci, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, monsieur Bolger.

Le sénateur Croll: J'aimerais poser une question. A la page 7, au premier paragraphe, vous dites:

Aux États-Unis, il y a 35 comités sectoriels et 5 comités de coordination; au Canada, on compte 105 comités sectoriels et 12 comités directeurs.

Comment expliquez-vous cela?

M. Bolger: Je crois que la meilleure explication, en termes de planification, c'est que nous avons deux ans d'avance sur les États-Unis. Le nombre de comités sectoriels augmente toujours aux États-Unis alors que chez-nous, le maximum est atteint de fait, il commence à baisser. Il y a un an, nous avions encore 60 ou 65 comités sectoriels; à cette époque, de nombreux fabricants de produits alimentaires ont découvert qu'ils appartenaient à des groupes avec lesquels ils n'avaient aucune affinité et ils ont dû s'en séparer afin de pouvoir planifier. Il y a un an, nous avons eu une augmentation du nombre de nos comités sectoriels. Ils commencent maintenant à se regrouper. Certains ont découvert qu'après tout ils pouvaient planifier ensemble et établir des échéanciers applicables à plusieurs lignes de produits alimentaires.

Le sénateur Croll: Pouvez-vous nous décrire le personnel d'un comité sectoriel.

M. Bolger: Les secteurs sont déterminés en fonction de la classification industrielle habituelle établie par Statistique Canada, de façon à ce que chaque groupe sectoriel regroupe

[Text]

interests, and their representatives are primarily from national associations operating in those industries.

Senator Croll: Give us examples as you go along, please.

Mr. Bolger: Perhaps I could call on Mr. Boire.

Mr. P. C. Boire, Executive Director, Metric Commission Canada: As an example, gentlemen, the construction committee is made up of representatives of the Canadian Construction Association, the Canadian Portland Cement Association, the Canadian Wood Council, all of the suppliers to the construction industry, all of the associations that supply materials such as bricks, concrete blocks, structural steel, and each association related to the construction industry has a representative on that sector committee. And in the case of the construction committee there is a total of about 20 people who make up the sector committee. In addition there are representatives from the federal Department of Public Works and there is also a representation, through an intergovernmental committee, of all the provincial departments of Public Works or people related to construction. So that all elements of the construction industry and the provincial and federal governments as they relate to it or control it are represented on the committee.

Senator Croll: Has he any responsibility after he leaves the committee to carry a message back to his industry?

Mr. Boire: Yes. The way the committees have been established is that these people have all been nominated, by and large, by the national associations they represent to work on these committees, and they determine what the plan will be and when it will be implemented, and over what period of time, and they agree—because we have each committee accept some terms of reference as it is formed—and they agree under the terms of reference to monitor the progress of metric conversion in their sector until it is, for all practical purposes, essentially completed. They will feed this information back through the association to their members and, of course, through the commission's publications, to the public at large.

Senator Grosart: Obviously this change-over will have substantial effects on both the import and the export side. Taking the import side first, at the present time we are certainly the largest per capita importers of manufactured goods in the OECD world. We import more manufactured goods than the United Kingdom. What is the present situation in regard to these standards? Let us say we are importing from France or from Germany, what kind of standards are now current in the industries?

[Traduction]

des industries ayant des intérêts communs et que leurs représentants appartiennent surtout à des associations nationales œuvrant dans ces industries.

Le sénateur Croll: Pouvez-vous nous donner des exemples au fur et à mesure, s'il vous plaît.

M. Bolger: Je pourrais peut-être demander à M. Boire d'intervenir.

M. P. C. Boire, directeur exécutif, commission du système métrique: Par exemple, messieurs, le comité de la construction comprend des représentants de l'Association canadienne de la construction, de la Canadian Portland Cement Association et du Canadian Wood Council, du Conseil canadien de l'industrie du bois tous les fournisseurs de l'industrie de la construction, toutes les associations qui fournissent des matériaux tels que briques, blocs de ciment, structure d'acier etc. Chaque association reliée à l'industrie de la construction est représentée au sein du comité sectoriel. Et dans le cas du Comité de la construction, un total de vingt membres environ constituent le Comité de secteur. Il y a en plus des représentants du ministère fédéral des Travaux publics et, par l'intermédiaire d'un comité intergouvernemental des représentants de tous les ministères provinciaux des Travaux publics et enfin des personnes reliées au secteur de la construction. Les Comités comptent ainsi des représentants de tous les secteurs de l'industrie de la construction, ainsi que des gouvernements provinciaux et du gouvernement fédéral dans la mesure où ils ont des relations avec cette industrie ou qu'ils la contrôlent.

Le sénateur Croll: Les membres ont-ils encore des responsabilités lorsqu'ils quittent le Comité pour aller communiquer des renseignements aux dirigeants du secteur industriel qu'ils représentent?

M. Boire: Oui. Les Comités ont été institués de telle sorte que ses membres ont, en général, tous été désignés par les associations nationales qu'ils représentent, pour participer activement aux travaux de ces comités. Les membres d'un Comité fixent la nature du projet, le moment de son application ainsi que son échéancier, et, compte tenu du fait que nous demandons à chaque Comité d'accepter un mandat au moment de sa création, ces représentants consentent, conformément à ce mandat, à surveiller la métrification graduelle dans leur secteur, jusqu'à ce que le processus soit, à toutes fins pratiques, achevé. Ils communiqueront ces renseignements à leurs membres par l'entremise de leur association, ainsi bien entendu, qu'au grand public par le truchement des publications de la Commission.

Le sénateur Grosart: Il est évident que la conversion au système métrique aura d'importantes répercussions, tant sur l'importation que sur l'exportation. Du point de vue de l'importation d'abord, nous sommes certainement, à l'heure actuelle au sein de l'OCDE, les plus gros importateurs de produits fabriqués par tête. Nous importons en effet le plus de biens manufacturés que le Royaume-Uni. Quelle est la situation actuelle en ce qui concerne ces normes? Prenons l'exemple de nos importations en provenance de la France ou de l'Allemagne, quelles sont les normes d'usage courant dans l'industrie à l'heure actuelle?

[Text]

Mr. Boire: This is obviously a very complex and detailed subject, but in a broad sense approximately 20,000 standards are in use in Canada, in all the different sectors of the economy. Roughly 3,000 of those standards are of Canadian origin, that is to say they have been written by Canadian manufacturers or by people who are sitting on standards committees. Most of the remaining standards are predominantly of U.S. origin, some are of British origin, some are of European origin and some are of international origin. But by far the highest percentage of the standards used in Canada are of American origin—people like the American Society for Testing Materials who write, say, the boiler code and things like this. So there is a tremendous job involved and this is being worked on in every sector committee of the 102 committees we have, arranging that not only shall the Canadian standards be rewritten in metric terms but establishing the links with the U.S. standards writing bodies to make sure that the American standards in use in Canada keep pace with the program. The American National Metric Council, which Mr. Bolger referred to, was established by the American National Standards Institute so that the standards writing bodies in the States are fully behind this. The ANMC was a wholly-owned subsidiary of the Standards Institute in the States up until last year when it was incorporated as a separate body.

Senator Grosart: What is the present situation? If we import parts for a steel plant from West Germany, how are they marked now?

Mr. Boire: Germany has a very highly developed system of standards, the DIN system which goes back many, many years. The materials produced in Germany are normally to those DIN standards which are pretty widely accepted, I think, all over the world. They have established one of the better standards organizations, and a lot of the international standards are related to these DIN standards. So that steel that was manufactured to those standards in Germany would normally be compatible with the steel produced in the United States or in Canada. Metric steel, that is sheet steel to metric dimensions, is being manufactured both in the United States and in Canada right now and is being supplied to automotive manufacturers for the manufacture of automobiles and automobile parts because the automotive industry is about half way through its conversion right across North America, in Canada and in the United States.

Senator Grosart: Then on the export side, the obvious question that will, I think, concern this committee is, will there be an actual co-ordination of change-over dates, sector by sector, between Canada and the United States?

Mr. Boire: This, of course, is being worked out in each of the 102 sector committees. In many of the sectors they find that their major customer is in the United States and part of

[Traduction]

M. Boire: De toute évidence, vous soulevez là une question fort complexe et détaillée, mais dans un sens large, on peut dire qu'environ 20,000 normes sont utilisées au Canada dans les différents secteurs de l'économie. En gros, 3,000 de ces normes sont d'origine canadienne, c'est-à-dire qu'elles ont été rédigées par des manufacturiers canadiens ou par des personnes qui sont membres d'un comité de normes. La plupart des autres normes proviennent des États-Unis, quelques-unes par contre sont d'origine soit britannique, soit européenne soit encore internationale. Mais la plus grande proportion des normes, et de loin, utilisées au Canada sont d'origine américaine et proviennent de groupes comme la *American Society for Testing Materials* qui rédigent par exemple le code de la chaudière et d'autres normes du genre. Cela implique donc un travail énorme; auquel chacun des 102 comités de secteur existants assume une part des responsabilités. Ces comités doivent prendre des dispositions non seulement pour convertir les normes canadiennes au système métrique, mais pour créer des relations avec les organismes qui rédigent les normes américains, pour garantir que les normes américaines utilisées au Canada n'accusent pas un retard par rapport au programme. L'*American National Metric Council*, auquel M. Bolger a fait allusion, a été instituée par l'*American national Standards Institute* de sorte que les organismes de rédaction de normes dans les États appuient entièrement ses efforts. Jusqu'au moment où elle a été constitué en corporation pour devenir un organisme distinct l'année dernière, l'ANMC était une filiale possédée en propriété exclusive par le *Standards Institute* des États-Unis.

Le sénateur Grosart: Quelle est la situation à l'heure actuelle? Si nous importons d'Allemagne de l'Ouest des pièces pour une usine d'acier comment ces pièces sont-elles marquées?

M. Boire: L'Allemagne possède un système de normes très développé, le système DIN qui remonte à bien des années. Les produits allemands se conforment normalement aux normes de ce système qui sont d'ailleurs assez largement acceptées, me semble-t-il, dans le monde entier. Ils ont probablement réussi à mettre sur pied un des organismes de normes les plus efficaces et un grand nombre de normes internationales s'y rattachent. Ainsi, l'acier qui a été fabriqué en Allemagne conformément à ces normes serait normalement compatible avec l'acier produit aux États-Unis ou au Canada. Les États-Unis et le Canada fabriquent de l'acier métrique, c'est-à-dire de l'acier en feuille conforme aux formats métriques, et le livrent aux fabricants d'automobiles qui s'en servent pour manufacturer les véhicules et leurs pièces. L'industrie de fabrication d'automobiles est en effet déjà presque à mi-chemin dans l'application de son programme de métrification à travers l'Amérique du nord, au Canada et aux États-Unis.

Le sénateur Grosart: Ensuite, au sujet des exportations, le Comité cherchera évidemment à savoir s'il y aura une réelle coordination des dates de conversion, secteur, entre le Canada et les États-Unis?

M. Boire: Cette décision, bien sûr, appartient à chacun des 102 comités sectoriels. Dans de nombreux secteurs, ont estimé que le client principal réside aux États-Unis, et une partie de

[Text]

each plan deals with the marketing aspects of the product, whatever it may be, both before and after metric conversion. So that where the market is largely in the United States, the sector committees are aware of this and are timing their actions in concert with their customers in the United States. For instance the softwood lumber people find that about 70 per cent of their product goes to the United States, and their plan calls for lumber to be described in metric terms by 1979, that is as a mathematical or soft conversion where they will describe the lumber in terms of millimeters, but the actual dimensions will not have changed from what they were in inches. The American industry, at the time that plan was made, still had not decided when they would convert. They have now come out tentatively and said that they plan to convert in the United States in 1985 for the softwood lumber industry. So there has been ongoing consultation within the industries in Canada and in the United States. Initially the Canadian sector was talking of a hard conversion, that is actually changing the size of dimension lumber to round numbers in the metric system, but after further consultation with the United States they decided that they would do only soft conversion in 1979, and that probably both countries together would consider the hard conversion maybe a few years later.

Senator Grosart: Do I take it that we are relying on sector-to-sector agreements rather than nation-to-nation agreements in respect to the United States and Canada?

Mr. Boire: Generally I would say that that is true because it is business people on each side of the border sitting down together and deciding on a customer and supplier basis when they want to sell or buy goods in the metric system. There will be certain regulations and legislation on both sides of the border that will have to be amended. As you know, there is one such bill in the House of Commons now relating to amending some of the laws here. I have a list here which I just recently received from Washington of 40 metric co-ordinators appointed in U.S. federal government departments including the International Trade Commission, the Interstate Commerce Commission, the Treasury Department, the Small Business Administration, the Federal Trade Commission, all very significant and important government departments who have metric co-ordinators and teams of people working in their departments to convert their operations to metric.

Senator Grosart: If we have a two-year lead, then the situation will arise when there will be a two-year lead between the official proclamations of the new measurements in Canada vis-à-vis the United States.

Mr. Boire: The first official proclamation in the United States was in 1866, I believe, and the first in Canada was in 1873. The Weights and Measures Acts of those years in both countries made the metric system legal for all purposes, but the U.S. metric bill was only signed by President Ford in December of 1975. That was their official decision to implement the latest version of the metric system, or the international system of units (SI).

[Traduction]

chaque plan est consacré à la commercialisation du produit, quel qu'il soit, avant et après la conversion au système métrique. Ainsi, lorsque le marché est surtout aux États-Unis, les comités sectoriels en sont conscients et établissent leur plan d'action de concert avec leurs clients américains. Par exemple, l'industrie du bois tendre estime que 70% de ses produits vont aux États-Unis, et elle prévoit se convertir au système métrique d'ici 1979, c'est-à-dire procéder à une conversion arithmétique où les mesures du bois seront données en millimètres, mais où les vraies dimensions ne seront pas changées d'après ce qu'elles étaient en pouces. L'industrie américaine, au moment où ce plan a été conçu, n'avait pas encore décidé quand elle se convertirait au système métrique. Elle a maintenant risqué une date, soit 1985, pour la conversion au système métrique de l'industrie du bois tendre aux États-Unis. Il y a donc eu une consultation continuelle au sein des industries entre le Canada et les États-Unis. Initialement, le secteur canadien voulait une conversion fondamentale, c'est-à-dire un changement réel de la taille et des dimensions du bois pour qu'ils correspondent à des chiffres ronds dans le système métrique; mais après de plus amples consultations avec les États-Unis, il a décidé de ne procéder qu'à une conversion mathématique en 1979, et que les deux pays envisageraient probablement de passer ensemble à la conversion fondamentale quelques années plus tard.

Le sénateur Grosart: Si je comprends bien, nous nous fondons sur des accords entre secteurs plutôt que sur des accords entre pays dans le cas des États-Unis et du Canada?

M. Boire: Je dirais généralement que c'est vrai parce que ce sont les hommes d'affaires de chaque côté de la frontière qui se réunissent pour fixer, en clients et en fournisseurs, le moment où ils veulent acheter ou vendre les produits conformément au système métrique. Certains textes législatifs et réglementaires devront être modifiés des deux côtés de la frontière. Comme vous le savez, il existe à la Chambre des communes, visant à modifier certaines de nos lois. J'ai ici une liste que j'ai reçue récemment de Washington, et elle contient les noms de 40 coordonnateurs de la métrification nommés dans des ministères du gouvernement fédéral américain dont les suivants: International Trade Commission, Interstate Commerce Commission, Treasury Department, Small Business Administration et Federal Trade Commission. Il s'agit dans tous les cas d'organismes fédéraux très importants, dotés de coordonnateurs et d'équipes chargés de la métrification au sein de leurs ministères.

Le sénateur Grosart: Si nous avons une avance de deux ans, nous en arriverons alors à un point où il y aura un décalage de deux ans entre les proclamations officielles des nouvelles mesures au Canada et aux États-Unis.

M. Boire: La première proclamation officielle américaine remonte à 1866, je crois, et au Canada, à 1873. La Loi sur les poids et mesures de ces années-là a légalisé, dans les deux pays, le système métrique à toutes les fins, mais le bill sur le système métrique aux États-Unis n'a été signé par le président Ford qu'en décembre 1975. Il témoignait d'une décision officielle de mettre en vigueur la dernière version du système métrique, ou le système international des unités (SI).

[Text]

Senator Grosart: Will there be a specific time in each country when the metric system not only will be legal but will be the only legal system of measurement?

Mr. Boire: I do not think so. So far, in any case, that is not the policy in either country. There has been no cut-off date after which the other system would be illegal. Each sector committee has a number of different dates, key events, if you will, in its own plan. For instance, in the leather goods sector of the footwear industry, it has been decided that by September of 1977 the leather goods sector will be operating in the metric system. That is a decision which will affect the workers in the plant but will generally not affect the public, because the shoe sizing system will not change.

The United States has not yet come up with a date for what their leather industry will do, but it may be a similar date or it may be a later date. In most cases the dates will vary from sector to sector as to when they do certain things. There is no one date by which everything will be in metric.

Senator Grosart: There is bound to be a great deal of confusion then.

Mr. Boire: I would not say confusion. The way it is being planned there is an orderly phasing-in in related sectors so that there will not be any confusion.

Senator Grosart: How can you have an orderly phasing-in unless you have a specific date on which the manufacturers, just to take one segment on both sides, are required then to measure their products by the metric system? To take a specific example, I wear an 8½-D shoe. If this is changed into metric—I do not know how you would change the D over, but no doubt you have looked at that—and I go down to the United States and say I want to have a shoe so many millimetres by so many centimetres, they will tell me they have never heard of it. Will that situation occur?

Mr. Boire: That is a good example, because in the case of the leather sector of the shoe manufacturing industry, they have decided, wisely, not to do anything about the shoe sizing system owing to the fact that there is no international agreement. They will therefore maintain the shoe sizing system exactly as it was. In other words, if you take an 8-D now, two years from now, even though your shoe is manufactured to metric dimensions, it will still be an 8-D shoe and you will be able to take the same 8-D that you have always taken and it will fit as well or as badly as it did in the past.

There are about three different shoe sizing systems in the world. There is the mondopoint system, the proportional sizing system and a third system; the international object is to try to get worldwide agreement on one size system so that a person could buy a shoe in Tokyo, London, Paris, Montreal or Ottawa and find that the fit was always the same. But that will not happen, apparently, for a few more years. In the meantime,

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Y aura-t-il un moment précis dans chaque pays où non seulement le système métrique sera légal mais sera le seul système légal de mesure?

M. Boire: Je ne le crois pas. Du moins en tout cas ce n'est pas la politique de l'un ou l'autre pays. Aucune date n'a été fixée à partir de laquelle l'autre système deviendrait illégal. Chaque comité sectoriel a un certain nombre de dates différentes, d'événements clés, si vous voulez, dans son propre plan. Par exemple, dans le secteur du cuir de l'industrie des chaussures, il a été décidé que d'ici septembre 1977, ce secteur fonctionnerait selon le système métrique. C'est une décision qui touchera les travailleurs de l'usine mais qui ne touchera pas le public en général, parce que le système d'établissement des pointures des chaussures ne changera pas.

Les États-Unis n'ont pas encore déterminé de date dans le cas de leur industrie du cuir, mais il se pourrait qu'ils choisissent la même que nous ou qu'ils décident de retarder un peu. En général, les dates varient de secteur à secteur, selon leurs intentions respectives. Il n'y a pas de date unique pour adoption complète du système métrique.

Le sénateur Grosart: On peut prévoir qu'il y aura pas mal de confusion alors.

M. Boire: Je ne parlerais pas de confusion. De la façon dont nous avons conçu le programme, la conversion se fera, de façon méthodique dans des secteurs apparentés afin que, justement, il n'y ait pas de confusion.

Le sénateur Grosart: Comment pouvez-vous parler d'une mise en place méthodique alors que vous ne fixez aucune date précise à laquelle les fabricants, pour ne parler que d'un secteur commun aux deux pays, seront tenus de mesurer leurs produits en unités métriques? Pour prendre un exemple précis, ma pointure de chaussures est 8½D. Supposons qu'on la convertisse au système métrique. J'imagine mal comment vous pourriez convertir la pointure D, mais vous y avez songé sans aucun doute. Je me vois mal aller aux États-Unis et demander une chaussure de tant de millimètres par tant de centimètres. Le marchand me dira sans doute qu'il n'en a jamais entendu parler. Ce genre de situation se produira-t-il?

M. Boire: C'est un bon exemple, car dans le secteur de l'industrie de la chaussure de cuir, on a décidé, assez sagement, à mon avis, de ne pas changer le système des pointures de chaussures étant donné qu'il n'existe aucun accord international à ce sujet. Les pointures de chaussures demeureront donc exactement comme elles sont actuellement. En d'autres termes, si votre pointure actuelle est 8-D, dans deux ans, ce sera toujours la même et vous pourrez continuer à la demander. Même si vos chaussures sont fabriquées en dimensions métriques. Vos chaussures vous iront alors, tout aussi bien ou tout aussi mal qu'auparavant.

Il existe trois principaux systèmes de pointures de chaussures dans le monde: le système «mondopoint», le système de pointures proportionnelles et un troisième; on essaie actuellement de s'entendre, sur le plan international, sur le choix d'un seul système qui permettrait à toute personne d'acheter ses chaussures à Tokyo, à Londres, à Paris, à Montréal ou à Ottawa sans avoir à changer de pointure. Mais, cela ne se

[Text]

the industry internally will be manufacturing to metric dimensions, but the sizing system will not change. In other words, 8-D will still be the same size as it has always been.

The Chairman: Would I be correct in assuming that a size 8 shoe does not mean eight inches; that is just an arbitrary figure?

Mr. Boire: It is an arbitrary number.

The Chairman: It could apply to either centimetres or inches, then.

Senator Grosart: To take a more familiar example, I find today that my friends of my generation, in referring to the size of a bottle of whiskey, say that they are going to buy «a 26 of rye», when in actuality they are going to buy a 25 of grain whiskey. Most of the so-called “rye” not being rye, it is therefore required to be called Canadian whiskey. Will this not last for a long time? Not every day, but certainly every month I hear someone saying he is going to get “a 26 of rye”.

Mr. Bolger: I do not think the confusion there will last very long, Mr. Chairman. In fact, this is one of the places where metric conversion does offer substantial benefits. The distillers on both sides of the border are looking at the sizing now and endeavouring to rationalize and simplify it. They have not reached any final conclusions yet, but in the wine industry, as an example of what can happen, the Canadian experience is that the Canadian wine producers and the importers have agreed upon a series of nine sizes of wine bottles in Canada. That will be substantially in effect by the end of 1977. The nine is a reduction from 56 sizes which were in use before, many of them centred around what you have probably thought was a 26-ounce size but which in fact varied a great deal.

In the United States the wine industry has already agreed to go to six sizes of wine bottles. Those six are compatible with our nine, but in Canada the sector committee went for several large sizes, the two and three litre sizes that are not in common use in the United States.

The same sort of thing will happen with respect to hard spirits, and there should be quite a simplification of the sizing and all of the benefits that go with that in the production and inventorying and so forth of spirits.

Senator Grosart: I suppose the real problem will be consumer education. We are now trying to educate the consumer to take a hard look at packaging. Will it not take a long time to educate people to be able to assess their purchases in these new terms?

Mr. Bolger: I will ask Paul to say a word about a survey we have just had carried out on our behalf by the Consumers Association of Canada, but I should say that people do pick things up fairly quickly. The best education with respect to the metric system is not to study vast tables of metric units in order to try to memorize them, or to attempt to memorize

[Traduction]

produira pas, apparemment, avant quelques années. D'ici là, toutes les industries du monde fabriqueront des chaussures aux dimensions métriques, mais conserveront leurs systèmes de pointures. En d'autres termes, la pointure 8-D demeurera toujours la même.

Le président: Ai-je raison de croire qu'une chaussure de pointure 8 n'est pas une chaussure de 8 pouces. Ce chiffre est tout simplement arbitraire.

M. Boire: En effet, c'est un chiffre arbitraire.

Le président: Il pourrait alors s'appliquer aussi bien aux centimètres qu'aux pouces.

Le sénateur Grosart: Prenons un exemple plus familier. Les gens de ma génération parlent toujours de «un 26 onces» de rye quand ils veulent indiquer la capacité de leur bouteille de whisky, alors qu'il s'agit plutôt de «un 25 onces» de whisky de grains. La boisson qu'on appelle «rye» n'est effectivement pas du «rye»; c'est pourquoi on recommande de l'appeler «whisky canadien». Cette habitude durera-t-elle encore longtemps? Peut-être pas chaque jour, mais certainement chaque mois, il m'arrive d'entendre quelqu'un parler de «un 26 onces» de rye.

M. Bolger: Je ne pense pas que la confusion, dans ce cas, durera très longtemps, monsieur le président. En réalité, c'est précisément un secteur où la conversion au système métrique présente des avantages importants. Les distilleries canadiennes de même que les distilleries américaines étudient actuellement cette question de la capacité des bouteilles et s'efforcent de la rationaliser et de la simplifier. Elles ne sont pas encore arrivées à un consensus, mais dans l'industrie des vins, les producteurs et les importateurs canadiens ont arrêté leur choix sur une série de neuf formats pour les bouteilles de vin Canadiens. En gros, cette mesure sera en vigueur vers la fin de 1977. On passera alors de 56 formats à 9, et la plupart d'entre eux seront des multiples ou des sous-multiples de ce que vous appellerez probablement «un 26 onces», mais ils varieront effectivement beaucoup.

Aux États-Unis, les représentants de l'industrie des vins ont convenu de six formats. Ceux-ci sont les mêmes que certains des neuf que nous avons adoptés. Au Canada, le comité chargé de cette étude a adopté un certain nombre d'autres formats plus grands, comme ceux de deux litres et de trois litres qui ne sont pas couramment utilisés aux États-Unis.

On fera la même chose pour les spiritueux, et cette mesure contribuera certainement à simplifier la tâche de ceux qui les fabriquent, aussi bien que de ceux qui ont à les inventorier.

Le sénateur Grosart: Je présume que le véritable problème sera d'éduquer le consommateur. Nous essayons actuellement de l'inciter à bien regarder l'emballage. Faudra-t-il beaucoup de temps pour lui apprendre à évaluer ses achats en fonction de ces nouvelles normes?

M. Bolger: Je demanderai à Paul de vous dire un mot de l'enquête qui a été menée par l'Association des consommateurs du Canada. Personnellement, je crois que tout le monde se familiarise très vite avec tout cela. La meilleure façon d'enseigner aux gens à penser en fonction du système métrique ne consiste pas à les inciter à étudier les tables compliquées des

[Text]

conversion factors between imperial and metric. All too many people are still wandering around, when they hear a temperature, multiplying by two and adding 32, instead of just saying to themselves that 20 degrees Celsius is room temperature and relating other things to that.

With packaging, people will learn most by seeing and handling the packaging. The best education is to pick up a two kilogram bag of sugar from the store or a one litre carton of milk. Once you have done that you may need to know that a litre is a little less than a quart, but that puts you in the price range that you should be paying for the litre of milk and after that you simply make your comparison this week with what you paid last week for the litre. That is all you need to know. There may be a glass less in the litre than there was in the quart.

Senator Grosart: The only trouble is that we spent years in school learning the other arithmetic. You did not do it that simply.

Mr. Bolger: The problem, sir, is to unlearn the imperial system, not to learn the metric system.

The Chairman: When the litre come in, you will probably still call it a quart of milk.

Senator Croll: Have you any rhymes about these things?

Mr. Bolger: No, we do not, sir. We have a variety of aids which we do send out to people.

Incidentally, we have made up kits for you. These are not to help you in learning, but there is a sample in the kits of a hang-me-up card, which is related to the proposed change-over of all our highway speed signs; this change-over will occur in September of this year. We have similar hang-me-up cards for the metre, the litre, the kilogram and the degree Celsius, all of which are units which the consumer needs to know. We have cardboard metricubes which contain a litre—or would contain a litre if they would hold fluid—and have a good deal of metric information on the sides. We have many aides of that type that we send out. We stock them with our exhibits. We have four travelling exhibits which go to the Canadian National Exhibition, the Calgary Stampede, the Edmonton Klondike days, and many of the smaller county fairs. They are fully stocked with these as well, and with audiovisual aids of one kind or another.

The Chairman: Could we get back to the U.S. trade side of this?

[Traduction]

unités métriques et de les mémoriser, ni à essayer de leur faire apprendre les facteurs de conversion des mesures impériales aux mesures métriques. Il y a encore trop de gens qui, lorsqu'ils entendent à la radio ou à la télévision qu'il fait X degrés, multiplient par deux et ajoutent 32, plutôt que de se dire que 20° celsius correspond à la température de la pièce, et faire le rapport avec d'autres choses.

Quant à l'emballage, les gens apprendront plus facilement en voyant et en manipulant les contenants. La façon la plus facile d'apprendre, c'est lorsqu'on apporte du magasin un sac de sucre de 2 kilos, ou un litre de lait. Une fois que vous avez fait cela, vous vous rendrez peut-être compte qu'un litre contient un peu moins qu'une pinte, ce qui vous amènera à songer au prix que vous auriez dû payer pour le litre de lait; après quoi vous faites simplement la comparaison entre ce que vous avez payé cette semaine et ce que vous avez payé la dernière fois pour cette quantité de un litre. C'est tout ce qu'il est nécessaire de savoir. Le litre contient peut-être un verre de moins que la pinte.

Le sénateur Grosart: Le seul problème c'est que nous avons passé des années, à l'école, à apprendre l'autre système. Et nous n'y sommes pas arrivés si facilement que cela.

M. Bolger: Le problème, monsieur, c'est de désapprendre le système impérial, et non d'apprendre le système métrique.

Le président: Quand le lait se vendra au litre, nous continuerons probablement à parler de pintes de lait.

Le sénateur Croll: Avez-vous prévu des slogans éducatifs?

M. Bolger: Non, nous n'en avons pas, monsieur. Nous distribuons cependant dans la population divers objets visant à aider les gens.

Au fait, nous avons préparé pour vous des pochettes contenant certains objets que nous utilisons à cette fin. Nous n'avons pas fait cela pour vous aider à apprendre, mais dans la pochette, il y a un échantillon d'une carte destinée à être accrochée et visant à aider les gens en prévision de la conversion de toute la signalisation routière concernant la vitesse; cette conversion sera effectuée en septembre prochain. Nous avons des cartes du même genre pour les mètres, les litres, les kilogrammes et les degrés celsius, unités que le consommateur doit connaître. Nous distribuons également un contenant, en carton, un «métricube» qui contient un litre—ou qui contiendrait un litre s'il était plein de liquide—et sur les côtés duquel figurent bon nombre de renseignements en rapport au système métrique. Nous avons beaucoup d'objets de ce genre que nous distribuons dans la population pour l'aider à se familiariser au nouveau système. Nous en offrons à nos kiosques d'exposition. Nous avons quatre équipes itinérantes qui participent à des expositions comme l'Exposition nationale du Canada, le Stampede de Calgary, le festival du Klondike à Edmonton, et beaucoup d'autres foires de comté moins importantes. Ces équipes ont à leur disposition suffisamment d'articles de ce genre, ainsi que du matériel audio-visuel varié.

Le président: Pourrions-nous revenir au rapport qui existe entre tout cela et nos relations commerciales avec les États-Unis?

[Text]

Senator Grosart: This is all part of it, of course. When I say the consumer, I mean that if the Canadian consumer is trying to judge the relative value of a package and it is labeled differently from what he is used to, if it is now labeled in metric and the American package competing is still in the old style, it will relate very much to this; and particularly the other way, if we are exporting consumer goods to the United States and they are labeled metric, it seems to me that you may very easily get tremendous consumer resistance. They will say "To hell with it. They will not tell me how many pounds and ounces, so I will not buy it." Are you going to run into that?

Mr. Bolger: Each exporter, sir, must meet the requirements of the country into which he exports. In our case, the Consumer Packaging and Labelling Act of 1971 requires that as of last year all goods be marked in both imperial and metric, with certain limited exceptions that can be marked in metric only. Any product coming in from the United States right now must be marked in both imperial and metric. So the quantity can be compared with a product that might be marked in metric only in Canada.

Senator Grosart: So this will introduce a compulsory element in respect to imports?

Mr. Bolger: Yes sir, as do many other features of the packaging and labelling act having nothing to do with metric.

Senator Grosart: Would there be any compulsory element domestically in the sense that there will be penalties for noncompliance?

Mr. Bolger: There are certainly none that I can think of. What has to happen is that laws have to be changed. Once the sector committees have completed their planning and scheduling and want to move into implementation, in many cases the activity in which they are engaged is controlled by federal and provincial legislation—by measurement provisions in that legislation; and in order to keep up with the change, government has to change its laws.

An example will be with the wine and liquor industry. In the course of the next year or two, when all their sales are converted over to metric quantities, they will wish to start paying taxes to federal and provincial governments on the basis of metric units rather than imperial units. The same will happen with the gasoline and oil companies. They will want to pay their taxes on the basis of metric units. In those cases the laws need to be changed to permit that to happen. So there will be elements of compulsion in that respect. Once the law is changed, I assume it applies to everyone. But it will be in response to the movement of the industry and the fact that conversion is happening in accordance with the published timetable.

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Ce sont là des éléments à considérer: quand je parle du consommateur, je veux dire que si le consommateur canadien tente de juger de la valeur relative d'un contenant, si ce contenant est étiqueté différemment de ce à quoi il est habitué, s'il est maintenant étiqueté en unités métriques alors que le contenant américain, qui lui est également offert, est encore étiqueté selon l'ancien système, nous sommes aux prises avec certaines difficultés, n'est-ce pas. Cela est encore plus vrai à l'inverse, car si nous exportons aux États-Unis des biens de consommation qui ne portent que la mention de la mesure métrique, il me semble qu'il se pourrait que les consommateurs réagissent de façon très négative. Ils diront: «Au diable! Si on ne me dit même pas quel est le contenu en livres et en onces, je ne vais pas acheter ce produit.» Comment allez-vous faire face à ce problème?

M. Bolger: Tout exportateur, monsieur, doit se conformer aux exigences du pays vers lequel il exporte. Dans notre pays, la Loi de 1971 sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation stipule qu'à compter de l'année dernière, tous les produits doivent porter la mention de la mesure tant impériale que métrique, compte tenu d'un certain nombre d'exceptions où il est suffisant de mentionner la mesure métrique. Donc, la mesure tant impériale que métrique doit déjà figurer sur tout produit importé des États-Unis. Ainsi, on peut comparer la quantité avec un produit ne portant que l'indication de la mesure métrique au Canada.

Le sénateur Grosart: Cela constituera donc une mesure coercitive en ce qui a trait aux importations?

M. Bolger: Oui, monsieur, tout comme la loi sur l'étiquetage contient beaucoup d'autres dispositions coercitives qui n'ont rien à voir avec le système métrique.

Le sénateur Grosart: Sur le plan national, existera-t-il également des mesures coercitives comportant des pénalités pour ceux qui ne se conforment pas aux directives?

M. Bolger: A ce que je sache, il n'y en a pas. Ce qui se produit, c'est que les lois doivent être modifiées. Une fois que les comités de secteurs ont terminé leur planification et leur calendrier et veulent procéder à l'application, dans bien des cas les domaines où ils doivent intervenir sont régis par des lois fédérales ou provinciales—par les dispositions de ces lois traitant des mesures; et, pour s'ajuster au changement, les gouvernements doivent modifier ces lois.

Le secteur du vin et des boissons alcooliques en constitue un bon exemple. Au cours des une ou deux années à venir, lorsqu'ils offriront tous leurs produits en quantité métrique, les industries de ce secteur préféreront calculer leurs impôts au gouvernement fédéral et provinciaux en se fondant sur les unités métriques plutôt que sur les unités impériales. La même chose se produira dans le cas des sociétés pétrolières. Elles désireront calculer leurs impôts en se fondant sur les unités métriques. Dans de tels cas, les lois doivent être modifiées. On devra alors recourir à des mesures coercitives. Une fois qu'on aura modifié la loi, je suppose qu'elle s'appliquera pour tous. Mais cela ne se produira que lorsque l'industrie en sentira le besoin, et pour autant que la conversion s'effectuera conformément au calendrier établi.

[Text]

Senator Grosart: If the corner grocer says, «I will offer you a bushel of apples at so much,» would he be in contravention of any law?

Mr. Bolger: No, sir.

Senator Grosart: He can still do it?

Mr. Bolger: Yes, sir.

Senator Rowe: Mr. Chairman, my question does not bear very much on Canada-U.S. relations, but I should like to ask a peripheral question. I was interested in the reference which the witness made to the work of the commission. Mr. Bolger, would you have a rough approximation of how much time, man hours, in the course of the year that the commissioners would devote to this?

Mr. Bolger: The commissioners themselves attend commission meetings which are normally of either one or two days duration. There are seven commission meetings a year. They are giving from seven to 14 days of their time to commission meetings. In addition, many of them have taken on public speaking and public education engagements, which they do really on their own time. They are paid a per diem fee for attendance at metric commission meetings, and they are paid their expenses to and from the place in which the meeting is held. That is their only remuneration. Anything they may do in the way of public speaking or representational appearances of one kind or another is on their own time.

I am sorry, Mr. Chairman, I am reminded by Mr. Boire of something I should have said, that most of the commissioners are either a chairman or co-chairman of a steering committee. There are 12 steering committees. So they would also, in addition to the figures I have given you, spend probably six days a year on steering committee work. The total would be perhaps 20 full days a year of their time on commission work and an unstated amount of contributing to the cause on their own.

Senator Rowe: They would get a per diem remuneration—

Mr. Bolger: For the steering committee or commission meetings, yes.

Senator Rowe: Is there a set term, a tenure of office?

Mr. Bolger: Yes. It is a three year term. The first appointments were in 1972, and I am delighted to say that all 17 commissioners agreed in 1975 to a further three year term. We did not lose a single commissioner.

Senator Rowe: Are they appointed on a provincial, geographical, regional, or categorical basis?

Mr. Bolger: They are certainly on a provincial or regional basis, with also an industrial or sector connotation. We have representation from all the major sectors of industry, from the consumer movement, the labour movement, the education world. We have commissioners from coast to coast.

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Si l'épicier du quartier vous dit: «Je vous offre un boisseau de pommes à tant», violerait-il une loi quelconque?

M. Bolger: Non monsieur.

Le sénateur Grosart: Alors, il peut toujours le faire?

M. Bolger: Oui monsieur.

Le sénateur Rowe: Monsieur le président, ma question ne concerne pas tellement les relations entre le Canada et les États-Unis, mais j'aimerais tout de même la poser. L'allusion qu'a faite le témoin au sujet des travaux de la Commission m'a beaucoup intéressée. M. Bolger, pouvez-vous nous donner une idée du nombre d'heures-hommes par année que consacrent les commissaires à ce travail?

M. Bolger: Les commissaires assistent aux réunions de la commission qui durent habituellement un jour ou deux. La commission se réunit sept fois par an. Par conséquent, ils consacrent de 7 à 14 jours de leur temps à ces réunions, bon nombre d'entre eux font des discours pour l'information du public et ils prennent pour cela sur leur temps. Ils touchent des honoraires fixes pour chaque jour de participation aux réunions de la Commission du système métrique et on leur rembourse leurs frais de déplacement pour se rendre au lieu de la réunion et en repartir. C'est leur seule rémunération. C'est donc tout à fait bénévolement qu'ils prononcent des discours ou prennent part à des réunions quelconques.

Excusez-moi, monsieur le président, mais M. Boire vient de me rappeler une chose que j'aurais déjà dû mentionner: à savoir que la plupart des commissaires sont soit présidents soit coprésidents d'un des douze comités de direction. Par conséquent, en plus des chiffres que je viens de mentionner, ils siègent environ 6 jours par an au comité de direction. Au total, ils consacrent environ 20 jours complets chaque année à la Commission et autant de temps qu'ils le veulent à promouvoir ce système à titre bénévole.

Le sénateur Rowe: Ils touchent aussi une indemnité journalière...

M. Bolger: Oui, pour leur participation aux réunions du comité de direction ou du comité.

Le sénateur Rowe: La période d'occupation de ce genre de poste est-elle limitée?

M. Bolger: Oui, la durée maximale est de trois ans. Les premières nominations ont été faites en 1972 et je suis heureux d'ajouter que les 17 commissionnaires ont accepté en 1975 de rester en fonction pendant trois autres années. Nous n'en avons pas perdu un seul.

Le sénateur Rowe: Sont-ils choisis par province, par secteur géographique, par région ou par catégorie?

M. Bolger: On tient évidemment compte de la province ou de la région, mais également de l'industrie ou du secteur d'origine. Nous avons des représentants de tous les principaux secteurs de l'industrie, des groupements de consommateurs, des syndicats et de l'enseignement. Nous avons des commissaires d'un océan à l'autre.

[Text]

Senator Rowe: I have one further question. I detect among Canadians a little—I do not think it is serious—resentment over this plan to change to a metric system. Do you know whether there has been comparable resentment in the United States to the idea of changing over?

Mr. Bolger: I think it is probably at about the same level. Fortunately in neither country have we reached the stage which they reached in Australia some time ago, where there was an anti-metric association established. There certainly is a level of concern about change; there is resistance to change, which I think is very natural and very human. I think the thing to do is not to lose perspective on how great the antipathy or resistance may be; and the best indicator I can always give is the correspondence that we receive in the metric commission, because we advertise widely our Box 4000 inquiry service and we receive lots of letters. Last year it was of the order of 36,000. The number of complaints in that figure was of the order of less than one half of one per cent. The other 99 per cent plus were simply requests for information about the metric system or about some particular facet of the metric conversion program. But the complaint letters were less than one half of one per cent.

Senator Rowe: I am glad to hear you say that. Among those complaints, small though they are, did you detect any tendency for the complainants to associate the changeover to a metric system with the bilingual problem in Canada?

Mr. Bolger: There are very infrequent references of that kind. I would say in the year that I have been with the metric commission I have seen possibly half a dozen references of that nature.

Senator Grosart: Is the main resistance coming from the farm sector?

Mr. Bolger: I do not think so. I do not discern that the resistance in the farm sector is any greater than it is anywhere else.

Senator McNamara: As you know, I am interested in the grain industry and we seem to be running into some problems in western Canada related to the bill passed by the House of Commons. So far as the grain trade and land is concerned, have the Americans run into problems concerning acres, and so on.

Mr. Bolger: I do not think they have really advanced to the stage where they have a plan for conversion such as we have. There are many indications that the hectare will be used in the United States in the same way as it is proposed for use in Canada. You come back to a fundamental situation in that, in going metric, we are moving into the use of the metre for linear measurement and the square metre or square kilometre for area measurement. The hectare is simply an area of one hundred metres by one hundred* metres. Our maps, in the course of time, will be converted to metric. Highway speed signs, as I mentioned a little while ago, in September of this year, by agreement of all of the provinces, will be changed all across Canada so that we will know what kilometres are and

[Traduction]

Le sénateur Rowe: J'aimerais poser une autre question. Il me semble que les Canadiens éprouvent—je ne crois pas que cela soit très grave—quelque réticences à l'égard du projet de conversion au système métrique. Savez-vous si c'est aussi le cas aux États-Unis?

M. Bolger: Je crois que la situation est la même. Mais fort heureusement, dans aucun de ces deux pays, nous n'avons atteint le stade qu'a traversé l'Australie il y a quelque temps. En effet, il semble qu'on y avait même créé une association anti-métrique. Il est normal que les changements nous inquiètent. On y résiste un peu, mais je crois que c'est naturel et humain. Il ne faut toutefois pas perdre de vue l'ampleur que prend cette antipathie ou cette réticence. Le meilleur indice que je peux vous donner est le courrier que nous recevons à la Commission du système métrique. Car nous faisons beaucoup de publicité sur notre service d'information, la Boîte postale 4 000, et nous recevons beaucoup de courrier. Nous avons reçu environ 36 000 lettres l'année dernière et les plaintes ne représentaient qu'un demi de 1 p. cent du total. Donc 99% du courrier était de simples demandes de renseignement sur le système métrique ou un élément particulier du programme de conversion. Je tiens à le répéter: les plaintes ne justifiaient qu'un demi de 1 p. cent du total.

Le sénateur Rowe: Je suis heureux de vous l'entendre dire. J'aimerais savoir si parmi ces plaintes, si peu nombreuses soient-elles, vous avez décelé une tendance à associer la conversion au système métrique et les problèmes du bilinguisme au Canada?

M. Bolger: Je n'ai relevé que de très rares allusions de cette nature. Je suis à la Commission depuis un an et je peux affirmer que je n'en ai vu qu'une demi-douzaine.

Le sénateur Grosart: Est-ce surtout le secteur agricole qui s'y oppose?

M. Bolger: Je ne le crois pas. Je n'ai pas remarqué plus de réticence dans ce secteur que dans les autres.

Le sénateur McNamara: Comme vous le savez, je m'intéresse à l'industrie de céréale et il me semble que la loi qu'a adoptée récemment la Chambre des communes a entraîné certains problèmes dans l'Ouest du pays. Les Américains ont-ils eu également à faire face à des problèmes dans le domaine des céréales et de la propriété foncière?

M. Bolger: Je ne crois pas qu'ils en soient réellement au point d'adopter comme nous un plan de conversion. Un grand nombre de signes indiquent que les États-Unis utiliseront l'hectare, tout comme l'on propose de le faire au Canada. Au fond l'adoption du système métrique veut dire que le mètre deviendra la mesure linéaire et le mètre ou le kilomètre carré, la mesure de superficie. L'hectare est tout simplement une superficie de cent mètre sur cent.* Nos cartes seront, à la longue, converties au système métrique. Comme je l'ai déjà mentionné les panneaux indiquant la vitesse maxima le long des routes seront changés en septembre de cette année, par entente entre toutes les provinces, partout au Canada. Ils nous

[Text]

we will be travelling at one hundred kilometres per hour between here and Montreal.

* NOTE good metric practice is to spell out the numbers when the measurement units are spelled out. Numerals are recommended for use only with symbols i.e. 100 km/h where desired this can be followed by the name of the symbols in parenthesis see p. H6

The hectare will come into use for forestry, oil and gas exploration, anything for which that measurement of area is a useful unit. It is unfortunate, I think, with respect to Bill C-23, that the impression seems to have been gained by some of the western farmers that in one way or another their acres are being taken away and, even worse, it may be necessary to resurvey the whole country in order to have everything on a metric basis. Of course, this is far from being the case. There is no intention of resurveying the whole country, and there is no need to. New surveys, again in the course of time, will be carried out in metric measurement. Titles, in the course of time, on transfer or whenever they become active, may be expressed in metric units. But nobody is going to go back and change all of the boundaries; so nobody is going to lose his acres, and he can go on talking about his acres all he wants. But the hectare will come into increasing use because of its relationship to the use of metric for linear and area measurement.

In the United States, the Federal Department of Commerce, in setting out the units that are to be used for the international system, has said the units to be used in the United States include the hectare as the area of land measurement. Paul has given me an example here. We did ask the United States Department of Agriculture about their use of it. The U.S. Department of Agriculture Metric Co-ordinator, in a letter to us, dated March 28, 1977, has stated:

You are quite correct that we will be reporting metric tons per hectare and not bushels per acre. We have no way of preventing trade members from using the term bushel, but, unless Congressional pressure forces the USDA does not intend to use bushels or acres once we make our domestic conversion.

So there are a variety of signs indicating that when the time comes, the United States will use metric tons and hectares in agriculture.

The Chairman: Staying with that supplemental, was that the only concern for that holdup in Bill C-23 in the House of Commons relative to the farm question?

Mr. Bolger: Yes, it is entirely related to the question of hectares versus acres and metric tons versus bushels.

Senator McNamara: This is probably the result of a lack of information, again. The western producer probably has not received enough information about it.

Mr. Bolger: There is a continuing requirement for education. There has been a great deal of material put out by the federal Department of Agriculture and the three provincial

[Traduction]

indiquerons donc le nombre de kilomètres à parcourir et nous voyagerons à cent kilomètres-heure entre Montréal et ici.

* REMARQUE: Dans le système métrique, on se doit d'écrire les chiffres en toutes lettres quand l'unité de mesure n'est pas abrégée. Les chiffres romains ne sont recommandés qu'avec les symboles, par exemple 100km/h. Au besoin, le symbole peut être écrit en toutes lettres, à la suite, entre parenthèses.

L'hectare sera utilisé pour l'exploitation forestière, l'exploration du pétrole et du gaz, c'est-à-dire partout où cette mesure de superficie sera utile. Il est malheureux, à mon avis, en ce qui concerne le bill C-23, que certains agriculteurs de l'ouest aient l'impression que leurs acres leur seront enlevée d'une façon ou d'une autre et, même pire, qu'il sera nécessaire de refaire la topographie du pays pour que tout soit en mesure métrique. Évidemment, c'est loin d'être le cas. Nous n'avons nullement l'intention de refaire la topographie du pays et cela est inutile. De nouveaux levés de terrain seront effectués en mesures métriques lorsque cela sera nécessaire. Les titres pourront être exprimés, avec le temps, et lorsqu'il y aura transfert ou entrée en vigueur, en unités métriques. Mais personne n'ira changer toutes les frontières; ainsi personne ne perdra ses acres et on pourra continuer de parler d'acres si l'on veut. Mais l'hectare sera de plus en plus utilisé en raison de son rapport avec les mesures métriques pour la longueur et la superficie.

Aux États-Unis, le ministère fédéral du commerce, en établissant les unités qui seront utilisées dans le système international a déclaré que les unités utilisées aux États-Unis comprennent l'hectare pour indiquer la superficie d'un terrain. Paul m'en a donné un exemple. Nous avons effectivement demandé au ministère américain de l'Agriculture s'il utilisait cette mesure. Le coordinateur du système métrique du ministère américain d'agriculture nous a dit, dans une lettre datée du 28 mars 1977:

Il est exact de dire que nous parlerons en tonnes métriques par hectare et non de boisseaux par acre. Nous ne pouvons empêcher les commerçants d'utiliser le terme boisseau mais à moins qu'il n'y ait des pressions exercées par le Congrès, le ministère de l'agriculture des États-Unis n'a pas l'intention d'utiliser des boisseaux ou des acres, après avoir effectué la conversion au système métrique.

Il y a donc certains signes indiquant qu'en temps et lieu, les États-Unis utiliseront les tonnes métriques et les hectares en agriculture.

Le président: Dans le même ordre d'idées, était-ce là la seule raison pour laquelle la Chambre des Communes a réservé le bill C-23, en raison de l'agriculture?

M. Bolger: Oui, en raison de cette question des hectares par rapport aux acres et des tonnes métriques par rapport aux boisseaux.

Le sénateur McNamara: C'est probablement le résultat d'un manque de renseignements. Le producteur de l'ouest n'a probablement pas assez reçu de renseignements à ce sujet.

M. Bolger: Il faut sans cesse éduquer la population. Le ministère fédéral et les trois ministères provinciaux d'agriculture ont publié beaucoup de brochures à ce sujet mais il

[Text]

departments of agriculture, but there is obviously still a need for more information. Part of it, I think, Mr. Chairman, is the phenomenon that I mentioned a while ago, that people really do learn by having to do. You can put out a lot of information—and this is something that we are continually conscious of in our information program—that people will simply not pay any attention to because they do not have to use it at that point in time. Our program in connection with the highway speed sign changeover, where we are working very closely with the provinces, for example, will peak in July and August because people need the information September 1. There is no use in giving it to the people now, because a great many of them will forget, or they will ignore it, until they need it.

I think what has happened with the material put out in connection with the changeover in Prairie agriculture, in the grain industry, is where that the information was perhaps put out too early, because some of it was back in 1973 and 1974 and there is certainly a need for more now.

Senator Lang: Mr. Chairman, this leads to a Canada-U.S. question, and I think I have a partial concept of it, but when you refer to soft and hard conversion—I presume everybody knows what a two-by-four is in the construction business, or what a two-inch nail is. If those are to be converted straight into millimetres, or whatever unit will be used, I can conceive getting all sorts of oddball numbers. You are going to have to extrapolate through five digits to get four inches, exactly—maybe that is the wrong way—or a two-inch nail, exactly two inches, you are going to require five digits to do it. How do you cope with that situation?

Mr. Boire: There are two ways—and this is what the lumber industry was examining—a two-by-four, I think most people know, is not a two-by-four; it is not two inches by four inches. That is a name for a piece of lumber that is actually, I think, 1 3/8 inches by 2 7/8 inches, or something. I do not know the exact dimensions, but it is not two inches by four inches. One of the considerations of the lumber industry was that when converting to metric, should they go to actual dimensions rather than nominal. They decided that they should, and that they would reduce a lot of confusion if they went to the actual finished dimensions of the lumber dressed and dried to 18 per cent moisture content, or whatever the term in the industry is, and that this would be a lot less confusing to everybody, in that you would know what you are actually getting in real dimensions rather than in nominal dimensions. Of course, they are still talking about this, and this is where the discussion with the United States lumber industry is involved in deciding what those dimensions should be when they do make what is called a hard conversion or actual change in the size of a piece of lumber. At the moment the soft conversion would come out to be something in the order of 30 by 90 mm (millimetres). In other words, the two-inch dimension would be roughly 30 mm (millimetres) and the four-inch dimension would be roughly 90 mm (millimetres). That is as a possible size; but there are studies being done in both the United States and Canada to

[Traduction]

semble, manifestement, qu'il faille encore mieux informer les gens. L'un des facteurs du problème est, je crois, monsieur le président, le phénomène dont j'ai déjà parlé et qui fait que les gens n'apprennent réellement que lorsqu'ils doivent s'y conformer. On peut informer abondamment, et c'est là le but permanent de notre programme d'information, mais les gens n'y porteront pas attention parce qu'ils ne sont pas obligés de l'employer à ce moment-là. Notre programme d'information concernant le changement des panneaux de vitesse indiquant le maxima le long des grandes routes, au cours duquel nous avons étroitement collaboré avec les provinces, par exemple, atteindra son point culminant en juillet et août parce que les gens doivent en être informés pour le premier septembre. Il ne sert à rien de les informer immédiatement parce qu'un grand nombre d'entre eux oublieront, ignoreront la publicité jusqu'à ce qu'ils en aient besoin.

L'information sur les modifications qui seront apportées à l'agriculture des Prairies, dans l'industrie du grain, a, à mon avis, été donnée trop tôt. Certains renseignements ont été publiés en 1973 et en 1974 et il est certainement temps maintenant d'en diffuser davantage.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, ceci nous amène à la question du Canada et des États-Unis, et je crois comprendre un peu, mais lorsque vous parlez de conversion arithmétique et de conversion fondamentale, je présume que tout le monde sait ce qu'est en 2 x 4 en construction ou un clou de 2 pouces. Si vous voulez convertir ces chiffres en millimètres, ou dans l'unité qui devra être utilisée, vous obtiendrez toutes sortes de chiffres bizarres. Il vous faudra cinq décimales pour obtenir exactement quatre pouces, ou pour donner la longueur exacte d'un clou de quatre pouces. Comment comptez-vous faire face à cette situation?

M. Boire: Il y a deux possibilités, et c'est ce qu'a étudié l'industrie du bois d'œuvre; je pense que tout le monde sait ce que signifie une deux par quatre; une telle poutre ne mesure pas deux pouces sur quatre pouces. C'est le nom qu'on donne à une poutre de bois d'œuvre qui mesure en fait, je crois, 1 3/8 de pouce sur 2 7/8 de pouces ou quelque chose comme ça. Je ne connais pas les dimensions exactes, mais elle ne mesure pas deux pouces par quatre pouces. Les responsables de l'industrie du bois d'œuvre ont estimé que lors de la conversion au système métrique, il faudra adopter les dimensions réelles plutôt que les dimensions nominales. Ils ont décidé de le faire, ce qui réduira les possibilités de confusion pour les clients dans la mesure où ils connaîtront les dimensions exactes du bois sec à 18 p. 100 qu'ils achètent, et non ses dimensions nominales. Naturellement, on continue à discuter de ce problème, notamment avec les représentants américains de l'industrie du bois d'œuvre lorsqu'il s'agit de décider des dimensions à adopter dans le cadre de ce qu'on appelle une conversion approximative, ou une véritable modification des dimensions d'une pièce de bois. Actuellement, une conversion exacte donnerait des dimensions de l'ordre de 90 mm (millimètres) sur 30. Autrement dit deux pouces correspondraient grossièrement à 30 mm (millimètres) et quatre pouces à 90 mm (millimètres). Il s'agit de dimensions possibles; mais on réalise actuellement des études aux États-Unis et au Canada pour déterminer les

[Text]

determine the optimum dimensions from a strength point of view—the length of span that a piece of lumber will support with certain dimensions—and some people have recommended that a two-by-four become a 34-by-88 rather than a 30-by-90. There are a number of possibilities being worked out in the industry, and I imagine it will be several years before they come to a conclusion.

Senator Lang: They are going to round it?

Mr. Boire: Yes.

Senator Lang: With hard conversions you will round it out to an even number?

Mr. Boire: That is correct. In the case of soft conversion, you have one inch, and the exact equivalent of that is 2.54 cm (centimètres).

Senator Lang: It is probably 2.54378.—

Mr. Boire: No, it is actually 2.54 in this case.

Senator Lang: That is just a fluke.

Mr. Boire: If they rounded it, they might round it to 2.5, so that, say, a two-inch dimension would be a 5 cm (centimetre) dimension.

Senator Lang: Leading from that and considering Canada-U.S. relations in relation to this conversion, I can imagine that in the negotiating between Canadian manufacturers on the one side as opposed to an American counterpart on the other, and the customers involved—if I manufacture a standard product, say a two-and-half inch nail in the United States, and I manufacture a two-inch nail in Canada, I am going to have a hard time maintaining my standard against my U.S. counterpart, am I not? And certainly it is going to cost a lot to change over. Therefore I am going to find myself with the short end of the stick. I am going to be the one that will have to change as opposed to my American counterpart or competitor. Do you see the problem? I am not talking about metric, but I am talking about where the burden is going to be more heavily borne in this conversion? Will it be by the American producer or by the Canadian?

Mr. Boire: I see the problem, but I do not think it will arise. Our Canadian producers are quite aware of what is going on in the United States and they have been working very closely with them, so there will not be any arbitrary decision on the part of a Canadian manufacturer or businessman which will not take into account the needs and requirements of his U.S. customers. They are very much aware that the United States are our biggest customers so anything they do will be in close co-operation with their U.S. counterparts. All of the work on standards is being closely co-ordinated on both sides of the border, and we have had very close liaison with the American National Metric Council since that body was formed back in 1973. So there has been very close parallel work on both sides of the border.

Senator Lang: But would the Americans not have a great deal more left in affecting the standard ultimately decided on than we would?

[Traduction]

dimensions optimales du point de vue de la résistance—la longueur de portée que pourra supporter une pièce de bois de certaines dimensions—et certaines personnes ont recommandé que la deux par quatre deviennent une poutre de 34 mm sur 88 plutôt que de 30 sur 90. On envisage donc un certain nombre de possibilités dans cette industrie, et je suppose qu'il faudra attendre plusieurs années avant de parvenir à une conclusion.

Le sénateur Lang: On va arrondir les chiffres.

M. Boire: Oui.

Le sénateur Lang: Est-ce qu'on arrondira pour atteindre un chiffre juste dans les conversions approximatives?

M. Boire: C'est cela. Dans le cas d'une conversion exacte, un pouce correspond exactement à 2.54 cm (centimètres).

Le sénateur Lang: C'est sans doute 2.54378.

M. Boire: Non. Dans ce cas, c'est en fait 2.54.

Le sénateur Lang: C'est un coup de chance.

M. Boire: En arrondissant les chiffres, on pourrait retenir 2.5, de façon à ce que deux pouces donnent 5 cm (centimètres).

Le sénateur Lang: A partir de cela et si je considère les relations canado-américaines dans l'optique de cette conversion, j'imagine la situation dans les négociations entre les producteurs canadiens d'un côté et leurs homologues américains de l'autre, ainsi que les conséquences pour les clients; prenons le cas d'un produit répondant aux normes américaines, par exemple un clou de 2½ pouces: si je fabrique au Canada un clou de 2 pouces, j'aurai sans doute du mal à imposer mes normes face à mes homologues américains, n'est-ce pas? Le changement va certainement coûter beaucoup d'argent. Je vais donc me retrouver dans une situation difficile. Par opposition à mon homologue ou mon concurrent américain, je vais devoir procéder à un changement. Voyez-vous la difficulté? Je ne parle pas du système métrique, mais je me demande qui va devoir supporter la plus lourde charge dans cette conversion. Est-ce le producteur américain ou le producteur canadien?

M. Boire: Je vois le problème, mais je ne crois pas qu'il se posera. Nos producteurs canadiens sont assez conscients de ce qui se passe aux États-Unis et ils travaillent très étroitement avec les producteurs américains, de sorte qu'il n'y aura aucune décision arbitraire de la part d'un fabricant ou d'un homme d'affaires canadien qui ne tiendra pas compte des besoins et des exigences de ses clients américains. Comme ils sont tout à fait conscients que les États-Unis sont nos plus gros clients, tous les gestes qu'ils poseront seront étroitement liés à ceux de leurs homologues américains. Tout le travail se rapportant aux normes est étroitement coordonné des deux côtés de la frontière et nous gardons un contact très étroit avec l'*American National Metric Council* depuis sa création en 1973. Il y aura donc des travaux très parallèles de part et d'autre de la frontière.

Le sénateur Lang: Mais les Américains n'auraient-ils pas beaucoup plus de problèmes que nous, à modifier les normes déjà établies?

[Text]

Mr. Boire: That is certainly true, and by sheer weight of numbers and the strength of their economy they do have a very decided say in what sort of standards are used not only in North America, but all over the world. But the interesting thing is that because our committees started meeting a little sooner than theirs, very often a decision made in Canada is picked up in the United States, provided it is compatible with their interests. I think it has been very gratifying for us to find that in most cases they have picked up what has been done in Canada and said, "What you have done seems to make sense; there is no sense in re-inventing the wheel," and they have gone along with what the Canadians have proposed. Of course the Canadian committees have not done this in a vacuum; they are very much aware of what the American suppliers and customers need and want.

Senator Grosart: May I ask a supplementary on this? Are you not really saying that the Canadian exporter is not going to change his measurements until the American industry or the American buyer changes?

Mr. Boire: That sums it up very well.

Senator Grosart: So you will have this lag, and if it is a two-year lag, you will have a metric system in Canada, but anybody who is exporting will pay no attention to it?

Mr. Boire: No, it is not entirely that. I think that in making the plans each industry committee has already taken into account the needs and requirements of its U.S. customers and if the U.S. customer says, "We are not prepared to buy something in metric dimensions until 1980," then in the Canadian plan it says that that is when they will go metric.

Senator Grosart: That is exactly what I meant, because there will be a lag here, because it is an unusual situation—and I am not saying there is anything wrong with it—where in relations between two countries, and in such an important area as standard measures, you are relying on negotiations within an industry rather than on nation-to-nation negotiations.

Mr. Boire: Well, I think that, realistically, these details can only be worked out on an industry to industry basis, because they vary somewhat from sector to sector and from industry to industry. This is spelled out in some detail in the white paper on metric conversion tabled in the House of Commons in 1970—that each sector would have to take into account its own timing, taking into account the methods of production of their customers and their needs. In other words, any single date right across the board would not be realistic or practical and would not be economically sound.

Senator Grosart: Would it be possible for one sector to say, "The hell with it, we are going to carry on with our present nomenclature."?

Mr. Boire: For a limited period of time.

[Traduction]

M. Boire: C'est certainement vrai et en raison du simple poids, du nombre et de la puissance de leur économie ils ont sûrement leur mot à dire en ce qui concerne les normes qui sont utilisées non seulement en Amérique du Nord mais partout dans le monde. Ce qui est intéressant c'est que, du fait que notre comité a commencé à se réunir un peu plus tôt que le leur, il arrive très souvent qu'une décision prise au Canada soit retenue par les États-Unis, pourvu qu'elle soit compatible avec leur intérêt. Je crois que ce fut très flatteur pour nous de découvrir que, dans la plupart des cas, ils avaient retenu ce qui avait été fait au Canada en disant: «Ce que vous avez fait semble fort compréhensible; nous ne voyons pas l'intérêt de réinventer la roue,» et ils ont accepté la proposition canadienne. Les comités canadiens n'ont pas agi dans le vide; ils sont fort bien conscients de ce dont les fournisseurs et les clients américains ont besoin et de ce qu'ils désirent.

Le sénateur Grosart: Puis-je poser une question supplémentaire à ce sujet? En réalité, d'après ce que vous dites, l'exportateur canadien ne changera pas ses mesures tant que l'industrie américaine ou l'acheteur américain n'effectuera pas le changement?

M. Boire: Votre question résume bien ma pensée.

Le sénateur Grosart: Vous aurez donc ce décalage, et s'il s'agit d'un décalage de deux ans, vous aurez un système métrique au Canada sans que l'exportateur n'en tienne compte.

M. Boire: Non, ce n'est pas tout à fait cela. Je crois qu'en établissant ses plans, chaque comité d'industrie tient compte des besoins et des exigences de ses clients américains et si ces derniers déclarent: «Nous ne sommes pas prêts à acheter un produit en mesures métriques avant 1980,» alors dans le plan canadien on le mentionne et on déclare qu'on se convertira aux mesures, métriques à ce moment-là.

Le sénateur Grosart: C'est exactement ce que je veux dire, parce qu'il y aura un décalage ici, du fait qu'il s'agit d'une situation inhabituelle—et je ne vois rien d'anormal à cela—situation où une relation entre deux pays et dans un domaine aussi important que les mesures normalisées, vous vous appuyez sur des négociations avec une industrie plutôt que sur des négociations entre deux nations.

M. Boire: Eh bien, je crois qu'en réalité, ces détails ne peuvent être réglés qu'entre industries parce qu'ils varient quelque peu d'un secteur à l'autre et d'une industrie à l'autre. On en parle en détail dans le Livre blanc sur la conversion métrique déposé à la Chambre des communes en 1970—c'est-à-dire que chaque secteur devrait tenir compte de son propre calendrier, des méthodes de production de ses clients et de leurs besoins. Autrement dit, une date unique ne serait tout simplement pas réaliste, pratique ni même économiquement rentable.

Le sénateur Grosart: Serait-il possible pour un secteur de dire: «Au diable les autres secteurs, nous allons nous servir de notre nomenclature actuelle.»?

M. Boire: Pour un temps limité.

[Text]

Senator Grosart: Let us say forever. Let us say that somebody said, "I'm going to call it a two-by-four." It may not be a two-by-four but your 30-by-90 is not going to be 30-by-90 for very long. There was a time when a two-by-four was a two-by-four; I can remember that.

Mr. Boire: Perhaps I can use as an analogy the problem of maintaining an antique car; you can do it but at higher and higher expense as time goes on. There comes a time when it becomes very difficult to get parts and you have to have them specially made to order, and the cost becomes prohibitive at some point. I think the same holds true for any company or industry that says, "We are going to stick with the inch." They could do it for five years, perhaps for 10 years, but they would reach the point where the cost of living with inches would be highly prohibitive, and that point would not be too far off. As an example, the European Economic Community has said that by January, 1978, and that is only a few months away, all goods coming into the Common Market must be described in international unit terms or they will not be allowed into the Common Market.

Senator Grosart: And we are not saying the same thing.

Mr. Boire: Not quite in those terms. This is a Common Market directive which each country, by virtue of the terms of union in the Common Market, must implement within their own country and within, I believe, 12 months of the time it is agreed upon.

Senator Grosart: Then I must have misunderstood Mr. Bolger. I thought I understood him to say that it would now be a requirement for entry—

Mr. Boire: For prepackaged goods.

The Chairman: Under the labelling bill.

Senator Yuzyk: Following this up, soft conversion can be relatively inexpensive, and it can be borne by the industries or the companies concerned. But hard conversion can be very expensive, particularly if they want to change from our system to the metric system. For instance, a whole machine is producing similar items now with an entirely new measurement. That may require the conversion of machines themselves which, I would say, would be a major expense. How does industry take that?

Mr. Boire: Well, I think this is a good example of where you cannot make any across-the-board blanket statements about whether hard conversion is expensive or not. In some cases hard conversion can actually result in a tremendous saving of money all along the line. There have been examples in other countries, and in Canada as well, where hard conversion has actually saved money. One example that comes to mind is in the electrical cable industry in Britain where the British Insulated Calendar Cable Company decided to redesign its total electrical cable line, and to convert it to new dimensions in the metric system. They did it, and they made a film about it in which they stated that the redesign cost them 1 million pounds sterling, and that within the first year after manufacturing the cables in the new dimensions they had effected

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Disons pour toujours. Disons que quelqu'un se soit dit: «Je l'appellerai un deux sur quatre.» Ce n'est peut-être pas tout à fait deux sur quatre, mais votre 30 sur 90 ne sera pas non plus, pendant longtemps un 30 sur 90. Il y eut un temps où deux × quatre était un deux × quatre. Je m'en rappelle.

M. Boire: Je puis peut-être mentionner par analogie le problème de l'entretien d'une voiture ancienne; on peut y arriver, mais les coûts sont de plus en plus élevés. Il vient un temps où il est très difficile d'obtenir des pièces; il faut alors les commander spécialement et le coût en est très élevé. Je crois que c'est la même chose pour n'importe quelle société ou industrie qui déclare: «Nous nous en tiendrons au pouce.» Ils pourraient le faire pendant cinq ans, peut-être dix, mais ils arriveront finalement au point où le coût de la vie avec les pouces serait très élevé et je vous assure que ce point ne sera pas très éloigné. Par exemple, des représentants de la Communauté économique européenne ont déclaré qu'en janvier 1978, c'est-à-dire dans quelques mois à peine, tous les produits admis dans le Marché commun devront être décrits en unités internationales, pour pouvoir être acceptés.

Le sénateur Grosart: C'est ce que nous venons de dire.

M. Boire: Nous n'employons pas exactement les mêmes termes. Il s'agit là d'une directive du Marché commun que chaque pays doit appliquer dans son pays au cours de l'année qui suit son acceptation.

Le sénateur Grosart: J'ai dû mal interpréter les paroles de M. Bolger. Je croyais que d'après lui, pour être admis, il fallait...

M. Boire: Nous parlons des produits préemballés.

Le président: En vertu du projet de loi sur l'étiquetage.

Le sénateur Yuzyk: À la suite de ces mesures, une conversion arithmétique peut être relativement peu coûteuse et les industries ou les entreprises en question peuvent en supporter le coût. Mais, une conversion fondamentale peut coûter très cher, surtout si l'on veut passer de notre système au système métrique. Par exemple, la même machine produit maintenant des articles semblables, avec un système de mesures entièrement nouveau. Cela peut exiger la conversion des machines elles-mêmes ce qui, je crois, risque d'entraîner des dépenses importantes. Comment l'industrie réagit-elle à cette situation?

M. Boire: Je crois que, dans un cas comme celui-ci, il est impossible de dire de façon générale si une conversion fondamentale serait coûteuse ou non. Dans certains cas, une telle conversion peut permettre de réaliser des économies très importantes à tous les stades de la production. On a connu des exemples, à l'étranger comme au Canada, d'une conversion fondamentale qui a permis de réaliser des économies. Je puis, par exemple, citer le cas de la British Insulated Calendar Cables Company en Grande-Bretagne qui a décidé de modifier complètement toute sa gamme de câbles électriques et d'adopter les mesures du système métrique. L'entreprise a produit un film à ce sujet qui démontre que la conversion lui a coûté un million de livres sterling et qu'au cours de la première année de fabrication des câbles, selon les nouvelles mesures, la société a

[Text]

savings of 1 million pounds in their manufacturing and inventory operations because they had rationalized the number of sizes, and had reduced the number of sizes to be held in inventory, and they had cut a number of normal business expenses by thinking the whole thing out and redesigning their line. Here was a case where in one year they recovered the total cost of their redesign, and every year after that, of course, was added profit.

Senator Yuzyk: I can understand that in the case of large companies, but if smaller companies had to produce new machinery that could be a costly operation.

Mr. Boire: There have been many studies done on this. In the United States particularly some of the larger companies have looked at this carefully. The cost of converting a machine tool is usually far less than the cost of the machine tool in the first place. The McDonnell Douglas Aircraft Company did a study from which they concluded that for machine tools and milling machines, which might cost \$14,000 to \$15,000, conversion to the metric system could be done for less than \$2,000. So it is not a matter of throwing away the machine. Usually there are a few dials which need replacing. It costs in many cases very little. Just recently, in fact, I heard the executive engineer of the General Motors Corporation in Detroit state that General Motors now has over 50 per cent of all its components being manufactured in the metric system. General Motors have said that they have not had to replace the lead screw in a single machine in any General Motors operation, either in the main company or in subsidiaries.

The Chairman: Is that a hard conversion you are speaking of, that 50 per cent?

Mr. Boire: Yes, I believe that is 50 per cent of all of their components.

The Chairman: An axle size is so many millimetres; it is not just a conversion from inches to millimetres?

Mr. Boire: That is right. The new designs are done to metric dimensions. Both Howard Kerl, the Executive Vice-President of General Motors, and Everett Baugh, the Executive Engineer, have said that if it is well planned in a large corporation like General Motors the cost of going metric is zero. This is so because of the way they are doing it: phasing it in component by component, as they come up for redesign. They are finding that there is really no extra cost to them. It has been far easier for them than they thought it would be.

Senator Yuzyk: I gather there are not many complaints from large industries, but you might have some complaints from the smaller manufacturing firms.

Mr. Boire: We have not actually had any complaints. I do not know of any specific complaints from small companies in Canada. Again, looking at the larger corporations, they in turn deal with many small companies. For instance, the automotive

[Traduction]

réalisé des économies d'un million de livres dans ses opérations de fabrication et dans ses inventaires en standardisant plusieurs calibres, en réduisant le nombre des calibres gardés en stock et en éliminant certains frais administratifs grâce à cette conversion et à cette réorganisation. Nous avons là l'exemple d'une entreprise qui en un an a amorti le coût total de la conversion et qui évidemment, a réalisé par la suite des bénéfices accrus.

Le sénateur Yuzyk: Je sais qu'il en va ainsi pour les grandes entreprises mais si des sociétés moins importantes étaient forcées de s'équiper de nouvelles machines, cela pourrait s'avérer très coûteux.

M. Boire: On a consacré de nombreuses études à ce sujet. Aux États-Unis, en particulier, quelques-unes des plus grandes sociétés se sont penchées sur la question. Tout d'abord, il en coûte habituellement beaucoup moins cher de convertir une machine-outil que d'en acheter une nouvelle. Une étude effectuée par la Macdonnell-Douglas Aircraft Company a démontré qu'il en coûte moins de \$2,000 pour convertir au système métrique des machines-outils et des fraiseuses qui valent entre \$14,000 et \$15,000. Ainsi, il n'est pas question de se débarrasser de la machine. En général, il faut remplacer quelques cadrans et dans bien des cas les coût sont très minimes. Tout récemment, l'ingénieur en chef de la General Motors Corporation de Détroit a déclaré que la General Motors fabrique maintenant plus de la moitié de ses pièces en utilisant le système métrique. Des représentants de la General Motors ont déclaré que, dans toutes ses opérations, l'entreprise n'avait pas eu à remplacer un seul boulon, tant à l'usine principale que dans ses filiales.

Le président: Au sujet de ces 50 p. cent, s'agit-il d'une conversion difficile?

M. Boire: Oui, je crois qu'il s'agit de 50 p. cent de la totalité de leurs éléments.

Le président: La dimension d'un axe est de tant de millimètres; il ne s'agit pas d'une simple conversion de pouces en millimètres?

M. Boire: C'est exact. Les nouveaux modèles sont établis en dimensions métriques. MM. Howard Kerl, vice-président administratif de la General Motor, et Everett Bough, ingénieur attaché de direction, ont tous deux déclarés que lorsqu'il est planifié de façon satisfaisante dans une entreprise importante, telle que la General Motor, le coût de la conversion au système métrique est nul. Ceci est dû à la façon dont ils procèdent, c'est-à-dire par étape, élément par élément. Pour l'établissement de nouveaux plans, ils s'aperçoivent qu'il n'y a pas en fait de frais supplémentaires. L'opération s'avère beaucoup plus facile qu'ils n'avaient cru.

Le sénateur Yuzyk: J'en conclus qu'il n'y a pas de trop nombreuses plaintes de la part des industries importantes mais peut-être en avez-vous quelques-unes des petites sociétés manufacturières.

M. Boire: En fait, nous n'avons eu aucune plainte, et je n'ai pas connaissance de plaintes précises provenant de petites sociétés au Canada. Si nous examinons une fois de plus les organismes importants, nous notons qu'ils font à leur tour des

[Text]

industry has somewhere between 40,000 and 50,000 suppliers both in Canada and in the United States. In the plan put together by the automotive manufacturers in Canada, it was stated that they would continue to give the same amount of lead time to their suppliers as they have traditionally given when coming up with a new design so that their suppliers will have time to adapt and make the changes necessary to meet the new conditions. They have said that they have had no trouble because there are many small companies which do supply the big corporations as parts manufacturers, and they say they are not receiving any complaints from them.

Senator Grosart: Are those examples not a bit like saying that if you burn down your plant and it is well planned you will make money in the long run?

Senator Lang: Will metric conversion apply to pilotage and navigation on the Great Lakes?

Mr. Bolger: Yes, it certainly will. One of the sector plans recently approved by the Metric Commission is for the water transportation sector. They now have an approved plan and will be going ahead with its implementation. I believe the St. Lawrence Seaway is already operating in metric.

Mr. Boire: That is right.

The Chairman: A knot is still a knot, Senator Lang.

Mr. Bolger: It is important to understand that the nautical mile and the knot are to be continued in use with the metric system.

Senator Lang: And what will a nautical mile be in the metric system?

Mr. Boire: It is 1852 (metres) exactly.*There will be no decimal places.

* NOTE: Commas are not used as spacers in the metric system.

Senator Lang: Mr. Bolger, I wonder if you would care to enlarge on your last statement in the brief:

From Canada's point of view, metric conversion is a marketing opportunity.

I can conceive of its possibly being that; I can also conceive of its being the reverse.

Mr. Bolger: Perhaps we could distribute the information kits we have so that you can see the small brochures we have printed there. One of the things we think we need to do is to highlight some of the opportunities which do exist in conversion to the metric system. There are some success stories, in effect. You will find a number of small brochures there—they are about 25 centimetres long, I think—which describe actual case histories of companies which have found markets in the United States where they did not have markets before. We have a working group on export-import trade, and we are

[Traduction]

affaires avec de nombreuses petites sociétés. Par exemple, l'industrie de l'automobile a dans les 40,000 à 50,000 fournisseurs au Canada et aux États-Unis. Dans le projet établi par les fabricants d'automobiles du Canada, ces derniers ont déclaré qu'ils continueraient à accorder à leurs fournisseurs le même délai qu'ils ont traditionnellement accordé lors de la mise au point de nouveaux modèles, de sorte que leurs fournisseurs auront le temps de procéder à des adaptations et d'apporter les modifications nécessaires pour satisfaire aux conditions nouvelles. Ils ont déclaré qu'ils n'avaient pas eu d'ennui car il y a un grand nombre de petites sociétés qui approvisionnent les grosses entreprises en tant que fabricants de pièces, et elles disent n'avoir reçu aucune plainte de leur part.

Le sénateur Grosart: Ces exemples n'équivalent-ils pas un peu à dire que si vous incendiez votre usine en planifiant de façon satisfaisante vous ferez de l'argent à la longue?

Le sénateur Lang: La conversion au système métrique s'appliquera-t-elle au pilotage et à la navigation sur les grands lacs?

M. Bolger: Oui, certainement. Un des projets sectoriel qui a été approuvé dernièrement par la Commission du système métrique s'applique au secteur des transports par eau. La Commission a maintenant un projet approuvé et va s'occuper de sa mise en œuvre. Je crois que l'on utilise déjà le système métrique sur la voie maritime du St-Laurent.

M. Boire: C'est exact.

Le président: Sénateur Lang, un nœud demeure un nœud.

M. Bolger: Il est important de comprendre que le mille nautique et le nœud vont continuer à être utilisés avec le système métrique.

Le sénateur Lang: Et à quoi correspondra un mille marin dans le système métrique?

M. Boire: Il correspond exactement, à 1 852m* (mètres). Il n'y aura pas de décimale.

* REMARQUE: Les virgules ne servent pas à marquer les espaces dans le système métrique est de mettre en relief quelques-unes des occasions qu'offre la conversion au système métrique.

Le sénateur Lang: Monsieur Bolger, pourriez-vous discuter de façon plus approfondie la dernière déclaration de votre mémoire.

Du point de vue du Canada, la conversion au système métrique est une occasion de commercialisation.

Je peux concevoir qu'il en est ainsi mais je peux également concevoir que c'est l'inverse.

M. Bolger: Peut-être pourrions nous distribuer les pochettes contenant les renseignements afin que vous puissiez voir les petites brochures que nous avons imprimées. Une des choses que nous croyons devoir faire est de mettre en relief quelques-unes des occasions qu'offre la conversion au système métrique. En effet quelques histoires relatent des succès. Vous trouverez dans cette pochette un certain nombre de petites brochures—qui ont je crois 25 centimètres de long—qui décrivent certains cas réels de société qui ont trouvé des marchés aux États-Unis alors qu'elles n'y en avaient pas auparavant. Nous avons un

[Text]

working through that organization to identify more and more of these cases where Canada does find export opportunities.

Another point I should like to make in supplementing what Mr. Boire said to Senator Lang a few moments ago about the advantage of Canada being a little ahead of the United States—and I do not think I can overemphasize this, Mr. Chairman—is that we are influencing the metric conversion planning in the United States quite significantly. I was down in March to the annual meeting of the American National Metric Council. I heard on at least two or three occasions in various sector reports that the work of the Canadian sector committee had been reviewed, the units that they had chosen had been studied and found acceptable for the United States and the United States sector committee was going to go with them.

That means that instead of having the shoe on the other foot and being presented with a completed U.S. sector plan for comment, we are in the reverse situation: the U.S. sector committees are coming to our sector committees for advice on how to go about metric conversion.

This is putting us in the position of having a considerable influence on the North American scene, in effect, of what will happen in each sector of metric conversion.

Senator Haig: With respect to the speed limit, the maximum being 100 km/h (kilometres per hour), the speedometer of my car shows miles per hour. What will you do about that situation? Where will you hang this sign up?

Mr. Bolger: We hope you will hang it up at home, sir, simply to familiarize yourself with approximately what the signs will look like on the highways. Realizing that your speedometer, unless you are buying a 1977 or 1978 model, will show miles per hour, there are decals already on the market to take care of that contingency. I have an example with me which you might find interesting. This will sell in all of the gasoline stations and automotive parts stores and in a variety of other outlets as well. You can simply take the numbers from the decal, and the chart on the back of the little kit will tell you where to paste them on the face of your speedometer, and in that way you can indicate 100 km/h (kilometres per hour), 50 km/h (kilometres per hour), and the normal speed limits and so on and so forth. You can indicate these on your speedometer.

Senator Haig: Will the speed limits on the signs be in miles per hour and in kilometres per hour as well?

Mr. Bolger: It will be up to the individual provinces in each case to decide whether they will show dual speed limits of

[Traduction]

groupe de travail dans le commerce d'import-export et nous nous servons de plus en plus de cet organisme pour identifier les cas où le Canada trouve des occasions d'exportations.

Une autre question que j'aimerais soulever pour compléter ce que M. Boire a dit au sénateur Lang il y a quelques instants au sujet de l'avantage qu'il y a à ce que le Canada soit un peu en avance sur les États-Unis—et je ne pense pas que je puisse trop insister sur cette question, monsieur le président, c'est que nous influençons de façon très notable la planification de la conversion au système métrique aux États-Unis. Je me suis rendu au mois de mars à la réunion annuelle de L'*American National Metric Council*. J'ai vu au moins deux ou trois fois, dans divers rapports sectoriels, que le travail du Comité sectoriel canadien avait été étudié, que les unités qu'il avait choisi avaient été examinées et trouvées acceptables pour les États-Unis et que le Comité sectoriel des États-Unis allait les utiliser.

Ceci signifie que la situation est l'inverse de ce qu'elle devrait être, et qu'au lieu de nous présenter aux fins d'étude un plan sectoriel réalisé aux États-Unis, c'est l'inverse qui se produit: les comités sectoriels des États-Unis s'adressent à nos comités sectoriels pour obtenir des conseils sur la façon de procéder à la conversion au système métrique.

Cela nous permet d'influer considérablement sur le sort que chaque secteur réserve à la conversion au système métrique en Amérique du nord.

Le sénateur Haig: Parlons maintenant de la limite de vitesse. Le maximum est de 100 km/h (kilomètres à l'heure), mais l'indicateur de vitesse de ma voiture n'indique la vitesse qu'en milles. comment allez-vous remédier à cette situation? Quand prévoyez-vous installer des panonceaux indiquant les limites de vitesse en kilomètres?

M. Bolger: Nous espérons que vous en installerez un chez vous, monsieur le sénateur, simplement pour vous familiariser avec la vitesse qui correspond à celle qu'indiquent les panonceaux routiers. Nous nous sommes rendu compte que les indicateurs de vitesse sur les voitures américaines, sauf sur les modèles 1977 ou 1978, indiquent la vitesse en milles par heure et nous avons déjà mis sur le marché des décalques pour parer à cet inconvénient. J'en ai un ici et je crois que vous le trouverez très intéressant. Il sera vendu dans toutes les stations-service, dans tous les magasins de pièces d'automobiles et dans beaucoup d'autres magasins. Il suffit simplement de détacher les chiffres de la feuille et le mode d'emploi illustré qui se trouve à l'endos du paquet vous indique où vous devez les coller sur l'indicateur de vitesse de votre voiture, ce qui permet à l'aiguille d'indiquer également la vitesse en kilomètres et vous aide à respecter les limites de vitesse normales. Vous êtes donc capable de lire la vitesse en kilomètres sur votre indicateur de vitesse.

Le sénateur Haig: Les panonceaux routiers indiqueront-ils les limites de vitesse en milles à l'heure et en kilomètres à l'heure?

M. Bolger: Chaque province devra décider si les panonceaux indiqueront les deux ou seulement les limites de vitesse métri-

[Text]

metric speed limits only. Our preference would be for metric only.

Senator Grosart: Is "kilo-metre" now a universal pronunciation—"kilo-metre" as against kilometre?

Mr. Bolger: Yes, sir. "Kilo" is a prefix. We say "kilo-gram," "kilo-watt," "kilo-metre." An "ometre" is an instrument. There is a barometer, a thermometer, and soon.

The Chairman: Perhaps we can get back to the Canada-U.S. aspects of this.

Senator Grosart: Mr. Chairman, these are all Canada-U.S. aspects. Let us take the American tourist coming up to Canada and seeing the signs. He will think it is 100 miles per hour.

Senator Laird: Arising out of the questions and answers this afternoon, a rather interesting thought has occurred to me. Firstly, in reply to Senator Grosart's question, I understood that this conversion, as between Canada and the United States, is being done on a sectoral basis—that is, industry by industry. For example, to explain my point, you mentioned suppliers to the automobile manufacturers. We have had evidence here that the automobile parts people in Canada have suffered under the present setup. I am beginning to wonder whether, in view of the greater clout of the United States, since this is still voluntary, perhaps somehow or other this is being used to cut down the requirements of our Canadian automobile suppliers in the use of parts in American-manufactured automobiles, and Canadian too. have you found any evidence of that sort of thing?

Mr. Boire: I would say, sir, that possibly the opposite is true, in that the fact that we have been slightly ahead of the United States has given Canadian manufacturers an advantage in that it is the American "big four," if you will, who are making this change. The automotive industry in Canada is, in effect, wholly-owned by the American automotive companies, and they have made the decision. It is not a Canadian decision. To go metric in the automotive industry was a decision taken by the American companies, and the Canadian subsidiaries are building to the designs made in the United States. The fact that Canada was possibly a little ahead of the United States in familiarity with the metric system would be a plus for our Canadian suppliers, that they might have a little more resources to draw upon to help them with their conversion, because when the automotive company says "This new design part will be made to metric dimensions", whether the supplier is on the American or Canadian side of the border, he has to make it to the specifications that the "big four" call for.

Senator Laird: You do not consider it significant that a lot of suppliers in Canada are not subsidiaries of American companies, or play any part or create any danger in doing what I suggested?

Mr. Boire: I think that is a question which possibly is unrelated to the metric aspects of the manufacturer. I do not

[Traduction]

ques. Nous préférons que la vitesse soit indiquée en kilomètres seulement.

Le sénateur Grosart: La prononciation universelle est-elle kilo-mètre ou kilomètre?

M. Bolger: C'est exact, kilo est le préfixe. Nous disons kilo-gramme, kilo-watt, kilo-mètre. La particule omètre désigne un instrument. Nous avons donc des baromètres, des thermomètres et ainsi de suite.

Le président: Il conviendrait peut-être, messieurs, de revenir aux aspects canadiens et américains de la question.

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, nous ne parlons que de cela. Qu'arrivera-t-il lorsque des touristes américains feront un voyage en terre canadienne et verront les limites de vitesse? Ils penseront qu'il s'agit de 100 milles à l'heure.

Le sénateur Laird: Les questions et les réponses que nous avons entendues cet après-midi m'ont donné une idée plutôt intéressante. Tout d'abord, dans la réponse donnée à la question du sénateur Grosart, j'ai compris que cette conversion, dans la mesure où le Canada et les États-Unis sont concernés, est faite sur une base sectorielle—c'est-à-dire au niveau de chaque industrie. Je m'explique. Vous avez parlé des fournisseurs de pièces d'automobiles. Nous avons des preuves que les fournisseurs canadiens de pièces d'automobiles se ressentent de la conversion au système métrique. Étant donné la puissance politique supérieure des États-Unis, je commence à me demander s'il est possible que la conversion, étant donné qu'elle est volontaire, serve à diminuer la demande de nos fournisseurs canadiens de parties d'automobiles pour ce qui est des voitures fabriquées aux États-Unis et au Canada. Qu'en pensez-vous?

M. Boire: Je dirais, monsieur le sénateur, qu'il est possible, que le contraire soit vrai, en ce sens que le fait que nous ayons quelque peu devancé les États-Unis a donné aux manufacturiers canadiens un avantage puisque, si vous voulez, ce sont les «quatre grands» des États-Unis qui ont amené ce changement. En fait, l'industrie automobile du Canada appartient entièrement aux compagnies d'automobiles américaines et ce sont elles qui ont pris la décision. L'idée ne vient pas de chez nous. Ce sont les compagnies américaines qui ont décidé d'appliquer le système métrique à l'industrie automobile et les filiales canadiennes de ces compagnies construisent les automobiles en suivant des plans conçus aux États-Unis. Le fait que le Canada ait un peu devancé les États-Unis dans l'adoption du système métrique signifiait que nos fournisseurs canadiens étaient avantagés, qu'ils avaient de meilleurs moyens de s'adapter à la conversion au système métrique parce que lorsque les fabricants d'automobiles disent: «Cette nouvelle pièce sera conçue selon le système métrique», que le fournisseur soit aux États-Unis ou au Canada, il doit fabriquer la pièce conformément aux instructions des «quatre grands».

Le sénateur Laird: Vous croyez que le fait qu'un bon nombre de fournisseurs canadiens ne soient pas des filiales des compagnies américaines n'a pas d'importance, ou qu'ils ne puissent créer une situation dangereuse en agissant comme je l'ai supposé?

M. Boire: Je crois que la question n'a aucune relation avec les aspects manufacturiers de la conversion au système métri-

[Text]

have any information, nor have I heard of any, which indicates there has been any bad effect on the Canadian industry of manufacturing parts to metric dimensions.

The Chairman: Certainly the parts people, when before the committee, did not raise it as one of their problems. They raised many problems but not that one.

Senator Laird: I am not discounting the points they raised, but it occurred to me, from the discussion this afternoon, that somehow or other the Americans might use this conversion as some sort of clout to cut down their import of parts made in Canada—because, as you know, some are exported—and, secondly, supplying the Canadian assemblers of motor vehicles.

The Chairman: One matter which concerns me is that your general presentation, Mr. Bolger, indicated a complete degree of flexibility, with a thorough appreciation of the need not to get any of our industries out of phase with their American competitors or destroy our American markets, and so on. But I have to say that several businessmen I have spoken to—at levels where you would expect them to have a fair knowledge of anything that is as pertinent as this—express concerns, that we are going to go too fast, that we are going to go all hard and no soft, and that they will be put in difficult competitive positions. I have heard this from people in the lumber industry in my home province. There are, of course, great differences between plywood, where you cannot go soft, and lumber where you can. I would like you, in general terms, to give a little more general information as to the degree of compulsion there is in this. What does the legislation say in general terms, and what are these on-going bills which you suggest in your opening remarks, where you say that the metric conversion is to be substantially completed by 1980. That is only two years to go.

... when metric measures will be used by Canadians for all normal commercial and legal purposes.

Then you refer to Bill C-23 and say:

Another omnibus bill is to be introduced during each of the three remaining years, in this decade.

As these bills come in, is this not going to mean compulsion at that point for the sectors dealt with in each bill? Is that what is aimed at here?

Mr. Bolger: Certainly, compulsion is not what is aimed at. As the white paper indicates, the program was set out to be a

[Traduction]

que. Rien ne me laisse croire que je ne possède aucune information pour l'usinage des pièces selon que le système métrique ait eu des effets néfastes sur l'industrie canadienne; je n'ai jamais entendu parler de cela.

Le président: Il va sans dire que les fabricants de pièces d'automobiles, lorsqu'ils ont comparu devant le Comité n'ont pas considéré la conversion au système métrique comme un de leurs problèmes. Ils ont dit qu'ils avaient de nombreux problèmes, mais ils n'ont pas parlé de celui-là.

Le sénateur Laird: Je tiens compte des points qu'ils ont soulevés, mais à la suite de la discussion de cet après-midi il m'est venu à l'esprit qu'il est possible que les Américains utilisent cette conversion comme prétexte pour réduire leurs importations de pièces fabriquées au Canada, parce que, comme vous le savez, certaines sont exportées, et deuxièmement, pour réduire leurs approvisionnements destinés aux usines de montage de véhicules à moteur au Canada.

Le président: Une question qui me préoccupe, M. Bolger, c'est que votre exposé général démontre que vous faites preuve d'une grande souplesse et que vous vous rendez parfaitement compte de la nécessité d'éviter qu'une quelconque de nos industries ne se trouve désavantagée par rapport à son concurrent américain ou d'éviter que nous perdions nos marchés américains, et d'autres possibilités similaires. Mais je dois dire que tous les hommes d'affaires avec qui je me suis entretenu, à des niveaux où on peut s'attendre à ce qu'ils soient suffisamment au courant d'une question aussi pertinente que celle-ci, se sont inquiétés de ce que nous procédons trop rapidement, que nous allons prendre des mesures radicales au lieu de procéder avec modération, et qu'ils se trouveront désavantagés sur le plan de la concurrence. Dans ma province natale, j'ai entendu des personnes engagées dans l'industrie du bois de construction formuler les mêmes remarques. Bien entendu, il y a de grandes différences entre le contre-plaqué, dans le cas duquel on ne peut pas procéder avec modération, et le bois de construction, dans lequel on peut le faire. J'aimerais que vous donniez, sans entrer dans les détails, un peu plus de renseignements généraux quant à l'obligation imposée dans ce domaine. Que prescrit la mesure législative en termes généraux, et quels sont ces différents bills qu'on devra présenter et que vous proposez dans vos remarques préliminaires, lorsque vous dites que la conversion au système métrique devra être en grande partie terminée en 1980. Il ne nous reste donc qu'un délai de deux ans.

... lorsque le système métrique sera employé par les Canadiens à toutes fins commerciales normales et juridiques.

Puis, vous mentionnez le bill C-23 et vous déclarez:

On doit présenter un bill omnibus dans le courant de chacune des trois dernières années de la présente décennie.

A mesure qu'on adopte ces projets de loi, cela ne signifierait-il pas que les secteurs visés dans chaque bill seront tenus d'employer le système métrique? Est-ce l'objectif ici?

M. Bolger: Il est certain qu'on ne vise pas à imposer le système métrique. Comme le Livre blanc l'indique, initiale-

[Text]

voluntary one. Had the government wanted it to be a compulsory program, then the key action for the government to have taken would be to have amended the Weights and Measures Act which has permitted the use of both metric and imperial systems since 1873. The government would have proposed to amend the Weights and Measures Act to discontinue the use of imperial units. That it has not done.

The program set out to be a voluntary one. The plans are devised by people in the industry or in the sector who are knowledgeable and who do their best to put together a plan which identifies the changes which have to be made and the time schedule that seems appropriate for making the changes, taking into account the position of their suppliers, their customers, Canada-U.S. trade relations, if they are relevant, and whatever may be.

The plan which then comes forward, and is approved for publication by the Metric Commission, is entirely a voluntary plan. Anyone can go with it or not go with it. The program of guideline dates was proposed by the Metric Commission and approved by the government because if you are going on a voluntary basis it was felt that there has to be some sort of time frame within which to do the thing. Everyone has to move along together, or your suppliers will not move when you hope they will move in order to permit you to make metric conversion in your industry.

That was why the program of guideline dates were set out. They were not legislated. They were proposed in a house resolution, which went as far as having the approval and support of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs in the House of Commons in December 1975.

The matter of amending legislation, as I tried to explain earlier, is for the government to reinforce and support what the sectors propose they want to do; and if we were to choose, for example, a less controversial item in Bill C-23, which is now in the House of Commons, there is an amendment in there related to the oil and gas conservation Act. That proposes the use of certain metric units that the industry will propose to start using in, I believe, July 1978. That is when the industry has agreed it wants to do that. Hopefully Parliament will legislate in such a way as to permit the industry to do it.

So to that degree there would probably be elements of compulsion, in that I assume the provincial and federal authorities will require reporting of oil and gas exploration activity in metric units, and Statistics Canada will be reporting such statistics in metric units. That is where the element of compulsion will come in. But it is government following what the sector has identified as its plan and what it wants to do.

Senator Grosart: What would happen if a sector decided not to?

[Traduction]

ment le programme est facultatif. Si le gouvernement avait voulu qu'il soit obligatoire, il aurait commencé par modifier la Loi sur les poids et mesures, qui a permis l'emploi, à la fois, du système métrique et du système impérial depuis 1873. Le gouvernement aurait proposé de modifier la Loi sur les poids et mesures afin qu'on cesse d'employer les unités impériales. Il ne l'a pas fait.

Initialement, le programme est facultatif. Dans l'industrie ou dans le secteur intéressé, les plans sont conçus par des personnes averties, qui font de leur mieux pour élaborer un plan qui indique les changements qui devront être faits et le délai qui semble approprié à cet effet, en tenant compte de la position de leurs fournisseurs, de leurs clients, des relations commerciales entre les États-Unis et le Canada, si elles entrent en ligne de cause, et tout autre facteur possible.

Le plan qui est alors présenté, et dont la publication est approuvée par la Commission du système métrique, est complètement facultatif. Tout particulier peut s'y conformer ou non. Le programme des dates indicatrices a été proposé par la Commission du système métrique et approuvé par le gouvernement, parce que, si cette conversion est facultative, on a pensé qu'on devrait procéder dans le cadre de certains délais. Tous doivent progresser ensemble dans cette voie, autrement vos fournisseurs ne prendront pas les mesures appropriées lorsque vous espérez qu'ils le feront afin de vous permettre de procéder à la conversion au système métrique dans votre industrie.

C'est pour cette raison que le programme des dates indicatrices a été établi. Elles n'ont pas été insérées dans une loi, elles ont été proposées dans une résolution de la chambre, qui a été adoptée et appuyée par le Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques de la Chambre des communes, en décembre 1975.

L'idée d'apporter des modifications à la loi, comme j'ai essayé de l'expliquer antérieurement, permettra au gouvernement de renforcer et d'appuyer les mesures que les secteurs proposent de prendre; et si nous devons choisir, par exemple, une disposition du bill C-23 qui prête moins à controverse, et que la Chambre des communes étudie actuellement, une modification a été proposée au sujet de la Loi sur la production et la conservation du pétrole et du gaz, qui propose l'emploi de certaines unités métriques que cette industrie proposera de commencer à employer, je crois, en juillet 1978. C'est l'année durant laquelle cette industrie a accepté de le faire. On espère que le Parlement légifèrera de façon à permettre à cette industrie de le faire.

Par conséquent, jusqu'à ce point, il y aura probablement une certaine obligation, en ce sens que je suppose que les autorités provinciales et fédérales exigeront l'emploi d'unités métriques dans les rapports sur la prospection pour chercher du pétrole et du gaz, et dans ces rapports Statistique Canada présentera ces statistiques en unités métriques. C'est dans ces cas que la conversion au système métrique est obligatoire, mais là le gouvernement ne fait qu'appliquer le plan que le secteur en cause a établi et les mesures qu'il veut prendre.

Le sénateur Grosart: Que se produira-t-il si un secteur décide de ne pas adopter le système métrique?

[Text]

Mr. Bolger: There would be no sector plan and presumably no legislation to require them to convert.

Senator Grosart: But Statistics Canada and government documents might require it.

Mr. Bolger: They might well require reporting in metric units, in the course of time.

Senator Grosart: How much compulsion is there in the Weights and Measures Act?

Mr. Bolger: At the moment it is entirely voluntary. One can use at will either the metric system or the Imperial system.

Senator Grosart: Or any other system.

Mr. Bolger: No, sir, those two systems only.

Senator Grosart: Why not? What does the act say? I have not read it.

Mr. Bolger: It says you may use the units of measurement which are set out in the schedules hereto, and the schedules hereto set out Imperial units and metric units, and that is all.

Senator Grosart: This is very important, particularly in the Canada-U.S. area. Does the Weights and Measures Act say that there will be a penalty if you use something else?

Mr. Bolger: It would not permit it for use in trade or for sale in Canada.

The Chairman: All they would have to do is change the schedule by Order in Council and you would no longer be able to sell in pounds.

Senator Lang: Mr. Chairman, is it not like the Official Languages Act: there is no penalty for speaking Hindustani in Canada.

The Chairman: No, Senator Lang, but I think that Senator Grosart has brought up an important point here, and I would like to get to the bottom of it. Senator Grosart has just elicited from the witness the fact that the Weights and Measures Act says that you may invoice or sell to the public in either of the weights or measures set forth in the schedule, and they have both metric and pounds in the schedule, which is the schedule passed by Order in Council. That schedule could be changed tomorrow morning to metric only. Is that not your point?

Senator Grosart: That is the point. But I do not see the element of compulsion. I have never heard of a penalty. I heard of a good case the other day—I am sorry to keep it all in the whisky area, but I seem to be spending some time there—where a bottle of liquor had on the label, “30 per cent of proof spirits.” The question that arises is, is this 30-proof or 30 per cent of proof spirits? This whisky came from Ireland. There is nothing to stop them from doing that.

Mr. Bolger: It should also have a declaration of the volume content of the bottle.

[Traduction]

M. Bolger: Il n'y aura pas de plan pour ce secteur et probablement, aucune mesure législative pour l'obliger à adopter le système métrique.

Le sénateur Grosart: Mais il est possible que Statistique Canada et les documents publiés par le gouvernement l'exigent.

M. Bolger: On peut exiger plus tard que leurs rapports soient rédigés en unités métriques.

Le sénateur Grosart: La Loi sur les poids et mesures est-elle vraiment coercitive à ce sujet?

M. Bolger: À l'heure actuelle, l'adoption du système est entièrement volontaire. On peut utiliser à son gré les unités métriques ou le système impérial.

Le sénateur Grosart: Ou tout autre système.

M. Bolger: Non, monsieur, seulement ces deux systèmes.

Le sénateur Grosart: Pourquoi pas? Que stipule la Loi à ce sujet? Je ne l'ai pas lue.

M. Bolger: La Loi stipule qu'on peut utiliser les unités de mesure prévues dans les annexes, soit les unités impériales et les unités métriques.

Le sénateur Grosart: C'est une question très importante, particulièrement en ce qui a trait aux relations canado-américaines. La Loi sur les poids et mesures prévoit-elle une sanction pour l'utilisation d'un autre système?

M. Bolger: Elle interdit l'usage d'un autre système pour le commerce ou la vente au Canada.

Le président: Il suffirait de modifier l'annexe par ordonnance pour interdire l'utilisation du système impérial.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, cette Loi n'est-elle pas analogue à la Loi sur les langues officielles. Au Canada, par exemple, il n'est pas interdit de parler l'hindoustani.

Le président: Non, sénateur Lang, mais je crois que le sénateur Grosart a soulevé un point important que j'aimerais que nous approfondissions. Les témoins ont répondu au Sénateur Grosart que la Loi sur les poids et mesures permet l'utilisation commerciale des systèmes de poids et mesures fixés dans les annexes, soit le système métrique et le système impérial tel que le stipule l'ordonnance. Cette annexe pourrait être modifiée n'importe quand pour interdire tout système autre que le système métrique. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

Le sénateur Grosart: C'est exact. Je ne vois aucun élément de contrainte dans cette Loi. Elle ne prévoit aucune sanction. J'ai entendu parler d'un cas l'autre jour et je m'excuse de toujours prendre des exemples dans le domaine des spiritueux, mais je semble m'y connaître, où l'étiquette sur une bouteille de boisson indiquait esprit-preuve à 30 p. 100. La question est de savoir s'il s'agit d'un esprit-preuve à 30 p. 100 ou de 30 p. 100 d'alcool? La bouteille venait d'Irlande. Rien ne leur interdit d'étiqueter ainsi leurs bouteilles.

M. Bolger: L'étiquette devait également préciser le contenu de la bouteille.

[Text]

Senator Grosart: But it did not in this case. It was imported illegally, anyway.

Mr. Bolger: The indication of per cent of proof spirits, if I am not mistaken, is a requirement under the Food and Drugs Act, and not under the Weights and Measures Act. It is to give you an indication of the potency of the beverage.

Senator Grosart: It is usually given—and I do not know whether it is compulsory or not—in terms of alcoholic percentage, for instance 70 per cent alcohol, which is—

Senator Haig: Which is pretty high.

Senator Grosart: That is normal. It used to be much better. Mackenzie King stood up and made the Armour of God speech, and wound up by saying, "We are going to cut the alcoholic content of liquor."

Mr. Bolger: But your bottle, sir, I think, should have indicated that. It probably was in violation of the law, if it did not show somewhere, possibly blown in the glass, which is a system that is now becoming illegal, the volumetric content of the bottle.

The Chairman: That is not a metric problem, but a problem of proper information to the consumer.

Mr. Bolger: A labelling problem.

The Chairman: My point is that if you must, under the Weights and Measures Act, show things in one of the scales on the schedule, is it illegal to sell something without saying that this is a pound of beef?

Senator Lang: I do not think so.

The Chairman: What about the inspectors who come around to check your scales to make sure they are honest?

Senator Lang: There again you are talking about disclosure or information. I think that it does not provide for penalties. What it says is, "These are the official measures of Canada." That is all there is in that act.

Mr. Boire: Mr. Chairman, I happen to remember some of the wording in the Weights and Measures Act of 1873 because I studied it carefully some years ago. One of the things it says is that no transaction shall be deemed illegal—no contract or transaction shall be deemed illegal solely because the units used are those of the metric or decimal system, so the question of legality of a contract is involved, and only the schedule 1, the traditional Canadian units, or the schedule 2, metric—maybe I have the schedules reversed—but only those two units may legally be used to have a legal contract of sale in Canada.

Senator Lang: I do not think that is what that says, if I am understanding you correctly. It says that no contract shall be deemed illegal if it is expressed in those terms. That is quite different from saying what you may have concluded there. It has a double negative in it.

Senator Grosart: What we are asking is, will it be illegal, will the contract be null and void if expressed in, say, "I will sell you a side of beef." Does that contract become null and

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Il n'était pas indiqué dans ce cas. De toute façon, la bouteille avait été importée illégalement.

M. Bolger: Si je ne m'abuse, l'indication du pourcentage d'esprit-preuve est requis en vertu de la Loi sur les aliments et drogues et non de la Loi sur les poids et mesures. C'est pour indiquer au client la teneur en alcool de la boisson qu'il achète.

Le sénateur Grosart: On donne habituellement ce renseignement, mais j'ignore si les fabricants sont tenus de le faire. En pourcentage d'alcool, par exemple, 70 p. 100 d'alcool est . . .

Le sénateur Haig: Un pourcentage très élevé.

Le sénateur Grosart: C'est normal. Mackenzie King a fait un discours sur l'armure de Dieu qu'il a terminé en disant «Nous allons réduire la teneur alcoolique de l'alcool.»

M. Bolger: Je crois cependant que l'étiquette de votre bouteille, monsieur, devait, pour être en règle, établir son contenu en système métrique. Il est maintenant illégal de graver sur la bouteille ce renseignement, comme c'était peut-être le cas pour votre bouteille.

Le président: Ce n'est pas un problème inhérent au système métrique, mais un problème de protection du consommateur.

M. Bolger: Un problème d'étiquetage.

Le président: S'il faut peser ou mesurer les produits selon l'un des systèmes fixés dans l'annexe de la Loi sur les poids et mesures; il est illégal de vendre un produit sans, par exemple, déclarer qu'il s'agit d'une livre de bœuf.

Le sénateur Lang: Je ne crois pas.

Le président: Pourquoi alors, les inspecteurs viennent-ils vérifier la justesse des balances?

Le sénateur Lang: Vous soulevez encore une fois la question de la divulgation des renseignements. Je crois que la loi ne prévoit aucune sanction. Elle ne fait que préciser les mesures officielles du Canada. C'est tout ce que prévoit la Loi.

M. Boire: Monsieur le président, je me souviens de la formulation de la Loi de 1873 sur les poids et mesures, parce que je l'ai étudiée minutieusement il y a quelques années. Elle stipule qu'aucune transaction ne sera reconnue illégale, simplement parce que les unités utilisées sont celles du système métrique ou du système décimal. Il s'agit donc de déterminer si un contrat est légal ou pas. Seules les unités prévues aux annexes 1, c'est-à-dire les unités de mesure traditionnelles, ou 2, les unités de mesure métriques—c'est peut-être l'inverse—sont valides; seules ces deux unités de mesure peuvent être légalement utilisées au Canada pour que le contrat de vente soit légal.

Le sénateur Lang: Si je vous comprends bien, je ne pense pas que la loi dise cela. Elle stipule qu'aucun contrat ne sera réputé illégal si il est exprimé en ces termes. C'est très différent de ce que vous dites; il y a une double négation dans cette phrase.

Le sénateur Grosart: Au juste, vous demandez s'il est illégal, si le contrat est nul et non avenu s'il stipule—disons que je vous vends un quartier de bœuf. Ce contrat devient-il

[Text]

void under any act now—"I will sell you a side of beef for so much."?"

Mr. Boire: I do not know.

Senator Lang: I do not think so.

Mr. Bolger: I do not think so either.

The Chairman: I would not take your time, Mr. Bolger, if I was repeating the complaints of what I consider to be uninformed men; but, in the forest industry in my own province, which I am personally concerned about, we have a number of people concerned about it. I have heard Mr. Marchand, your minister, make the remark, and perhaps he did not mean it in too final a way, but it sounded very final, that Canada would go for hard conversion; we were not going to permit soft conversion. From the testimony of your confrère, it appears soft conversion now is going to be the route for the softwood lumber industry, which I am delighted to hear, because it is really the only route you can go. Even the metric people in Europe still sell in two-by-four measure to a large extent. I will put this question to you relative to lumber. If you come to plywood, however, it is obvious that you can put studs up and ordinary two-by-four studs can still be put in metric measure in so far as distance is concerned, so you can have a room that is 100 metres by 10 metres and you are able to use two-by-four studs, but you cannot use four-by-eight plywood. You have to use—

Mr. Bolger: It is 1,200 by 2,400 mm (millimètres).

The Chairman: It is 1,200 by 2,400. A standard sheet of plywood, which is different size, takes different machinery and has to be manufactured in two completely separate operations.

Mr. Boire: The same machinery is used.

The Chairman: Do we then have a concern—and I suppose that since we do not export plywood, that it does not matter very much—that the Canadian manufacturers are going to be a little less competitive than their American counterparts if we go too fast on plywood, because they will have to manufacture two sizes, with all of the cost relating to manufacturing two of something, as opposed to one. Even for the Canadian market, you are going to need the old sizes for repair work of old houses and so on, while the Americans are only manufacturing one size. But you say this is entirely up to the industry, and there is no compulsion from your people.

Mr. Boire: That is correct. It will be up to each manufacturer to make that decision. Even though the industry plan says plywood will be manufactured 1,200 by 2,400 mm (millimètres), if a given company or mill decides that they want to keep manufacturing 4 by 8 feet—

The Chairman: That is their business.

Mr. Boire: That is their business, and they might be doing that fifty years from now, if they so choose. I understand that some mills have already manufactured plywood in the 1,200 by 2,400 mm size and exported it to European markets.

[Traduction]

nul et non avenue, en vertu d'une loi actuelle, du fait qu'il prévoit que je vous vends ce quartier de bœuf pour tant de dollars?

M. Boire: Je ne sais pas.

Le sénateur Lang: Je ne le pense pas.

M. Bolger: Je ne le pense pas non plus.

Le président: Nous manquons de renseignements à ce sujet, M. Bolger, et je ne fais que répéter les plaintes qui nous parviennent. Par exemple, dans ma province, qui me tient à cœur, certaines personnes dans l'industrie du bois s'en inquiètent. Je l'ai entendu de la bouche de M. Marchand, votre ministre; ses propos ne se voulaient peut-être pas aussi définitifs mais c'est l'impression qu'il ont donnée—que le Canada n'adopte la conversion fondamentale et ne permette pas la conversion arithmétique. Or, d'après ce qu'en dit votre confrère, il semble que la conversion arithmétique sort la voie adoptée par l'industrie du bois tendre, et je suis heureux de l'entendre, car c'est, à mon avis, la seule voie à suivre. Même les européens, qui ont adopté le système métrique, vendent leurs produits en deux sur quatre, je veux parler de l'industrie du bois. Cependant, en ce qui concerne le contre-plaqué, il est évident qu'on peut fabriquer des montants de deux ou quatre et les conversions en mètres pour ce qu'est de la longueur. On peut ainsi avoir une pièce qui mesure cent mètres ou dix et utiliser des montants de deux sur quatre, mais on ne peut pas utiliser du contre-plaqué de quatre sur huit. Il faut utiliser . . .

M. Bolger: . . . du 1,200 mm (millimètres) sur 2,400.

Le président: Il faut 1,200 mm (millimètres) sur 2,400. La feuille de contreplaqué normale qui est d'une largeur différente, nécessite du matériel différent et qui doit être fabriqué en deux étapes.

M. Boire: Le matériel est le même.

Le président: Mais est-ce important puisque le Canada n'exporte pas de bois contreplaqué? Les fabricants canadiens seront un peu moins concurrentiels que leurs homologues américains puisqu'ils devront fabriquer deux largeurs de contreplaqués, avec toutes les dépenses que cela entraîne lorsqu'il faut fabriquer deux choses au lieu d'une. En outre, le Canada devra continuer à fabriquer du contreplaqué en unités de mesures impériales pour pouvoir réparer les maisons anciennes et faire d'autres réparations, alors que les Américains ne fabriqueront qu'une largeur de contreplaqué. Mais vous avez dit tout à l'heure que cette décision appartient à l'industrie et que vous n'y contraindrez personne.

M. Boire: C'est exact. La décision dépendra de chaque fabricant. Même si l'industrie prévoit fabriquer des contreplaqués de 1,200 mm (millimètres) sur 2,400 et qu'une société ou une usine décide qu'elle veut continuer à fabriquer du contreplaqué de 4 pieds sur 8 . . .

Le président: Cela la regarde.

M. Boire: Oui, et elle pourra continuer ainsi pendant 50 ans si elle le veut. Certaines usines fabriquent déjà du contreplaqué de 1,200 mm (millimètres) sur 2,400 et en exportent en Europe.

[Text]

The Chairman: Yes, there has been a small amount of that.

Mr. Bolger: May I also add that it would be relevant to this plywood question and related questions to say that the starting date for the calling of tenders, for construction in metric in Canada will be January 1, 1978. This has been agreed to by the construction sector, by the federal Department of Public Works, and all of the provincial departments of public works, so that there is going to be, starting in January 1978, a great deal of design in metric, and there are advantages in the design. The industry is adopting a hundred millimetre module and that will be in the design, and I am sure looking for plywood that is 1,200 mm (millimètres) by 400 mm (millimètres). That is going to be a pressure, certainly. While there is no law that says a manufacturer must produce plywood in metric sizes there are going to be pressures in the market that are going to put a severe constraint on him to do that.

The Chairman: That would constitute one of your NTBs, Senator Grosart.

Senator Grosart: Yes. But may I put it this way? Whatever the Weights and Measures Act says—and I gather that a change is not contemplated—whatever the act says now about the legality, if you like, of using either system, if it does not take out the old system, what is the legal sanction for this. Is this really a case of Canada going to the metric system legally or is it merely putting out guidelines? I am not asking that in a critical fashion, but I have been asked this question and I have not been able to come up with the answer yet. You say that if the government had wished to make this compulsory or arbitrary they would have changed the Weights and Measures Act, but that they have not done that. Do I take it, then, that there is no legal sanction whatsoever?

Mr. Bolger: To continue to use imperial? There are no sanctions at the moment.

Senator Lang: But you might have your contract declare it illegal. Taking a side of beef, as an example, you might have a judge say that a contract for a side of beef was illegal because you did not get what you thought you were getting or what you bargained for. If you described it in metric, or imperial measure, I could not raise that as a defence.

The Chairman: Let me give you, Senator Lang, on that very point an example given to me by a businessman as to an explanation given to me by one of your officials of some section of Bill C-23. He said, "That is only there for enforcement purposes in case we had only one butcher in the whole town who insisted on selling by pounds rather than metric after we had made the conversion." You are telling me now that it is not a correct interpretation of what will happen, if some maverick wishes to keep selling beef in pounds for the rest of his life and get whatever business he can from whatever cranks want to continue buying in pounds, that he would be entitled to do so?

Mr. Bolger: There is a provision in Bill C-23 with respect to the Weights and Measures Act which relates to retail sales,

[Traduction]

Le président: Oui, c'est exact.

M. Bolger: À propos du contreplaqué et des questions qui peuvent s'y rattacher, je voudrais dire que la date des premiers appels d'offre de construction en unités métriques au Canada a été fixée au 1^{er} janvier 1978. Cette date a été acceptée par le secteur du bâtiment, par le ministère fédéral et tous les ministères provinciaux des Travaux publics. Donc, à partir de janvier 1978, de nombreux projets se feront en mètres et ils présenteront de nombreux avantages. L'industrie a adopté une échelle de 100 millimètres et le contreplaqué se fabriquera bientôt en 1,200 mm (millimètres) sur 400. Il y aura sûrement quelques tensions. Bien qu'aucune loi ne stipule qu'un fabricant doive fabriquer du contreplaqué en mètres, le marché l'y contraindra à plus ou moins long terme.

Le président: Cela entrerait dans le cadre des BNT, sénateur Grosart.

Le sénateur Grosart: Oui. Quoi que stipule la Loi sur les poids et mesures, et je suppose qu'on n'envisage aucune modification—quoi qu'elle stipule sur la légalité de l'un ou de l'autre système, quelle sanction juridique est prévue si l'ancien système n'est pas révoqué? Le Canada va-t-il vraiment légalement se convertir au système métrique ou va-t-il se contenter de formuler des directives? Ne voyez pas là une critique mais on m'a souvent posé cette question et je n'ai pas encore pu donner de réponse. Vous estimez que si le gouvernement avait souhaité rendre cette mesure obligatoire ou arbitraire il aurait modifié la Loi sur les poids et mesures, mais il ne l'a pas fait. Dois-je donc comprendre par là qu'il n'y a aucune espèce de sanctions juridiques?

M. Bolger: Pour ceux qui continuent d'utiliser le système impérial? Non, il n'y a aucune sanction actuellement.

Le sénateur Lang: Mais vous pouvez préciser dans un contrat que c'est illégal. Prenons par exemple la vente d'une moitié de bœuf. Un juge peut décider qu'un contrat de vente d'une moitié de bœuf était illégal parce que vous n'avez pas reçu ce que vous croyiez recevoir ou avoir marchandé. Le fait d'utiliser un système de mesure plutôt qu'un autre ne peut être invoqué à titre de défense.

Le président: Sénateur Lang, permettez-moi de vous faire part à ce sujet d'un exemple que m'a fourni un homme d'affaires au sujet d'une explication sur certains articles du bill C-23 qui m'a été donnée par l'un de vos fonctionnaires. Il a dit que l'article en question n'était qu'une mesure coercitive—au cas où un seul boucher dans toute une ville insisterait pour continuer à vendre sa viande à la livre après l'adoption du système métrique. Vous me dites maintenant que ce n'est pas là une interprétation juste de ce qui se produira, et que si un quelconque entêté souhaite continuer à vendre son bœuf à la livre pour le reste de sa vie et réussit à faire affaires avec des hurluberlus qui eux veulent continuer d'acheter leur viande à la livre, il pourra continuer de le faire. C'est bien ça?

M. Bolger: Le bill C-23 comprend une disposition sur la Loi des poids et mesures, au chapitre de la vente au détail, le but

[Text]

and the intention there, following the experience of countries like Australia and New Zealand, is that in the conversion process you reach a certain point where two-thirds or three-quarters of the market place has changed, and you have some hold-outs who do not change, and the situation becomes very confusing for both the retailer and the consumer. The confusion arises not only in the weighing of goods but with the advertising and pricing of goods, because you have a merchant on this side of the street saying, "This is my price per kilogram of hamburger," and a merchant on the other side of the street saying, "This is my price per pound of hamburger," and the price per pound looks about half the price per kilogram and the consumer thinks that is a good buy.

The Chairman: So that it will be compulsory at that point.

Mr. Bolger: What is anticipated is that the retail community will say to the government at a certain point in time, "Three-quarters of us have converted, you will have to do something about the other quarter," and there will be power for the Governor in Council at that time, with proper notice and advertising the proposed regulations in advance, to set cut-off dates for the use of imperial units.

The Chairman: Mr. Bolger, I must apologize that I did not follow my own admonition of staying with Canada-U.S. in that particular question. I got back to the domestic situation. But what I would want to be sure of is that we do not get ourselves into the trap of a self-fulfilling prophecy with this drive to go metric, and simply get to the point where we go metric for the sake of going metric to the harm of our exports, and it is obvious from your testimony that you are conscious of that. I think there are still a number of people in the business sector who are a little bit concerned that it is likely to become one of these engines that nobody can stop and that we will get too far ahead of the Americans to our own detriment.

Mr. Bolger: I think, Mr. Chairman, the best guarantee against that is the make-up at the present time of the Metric Commission and the make-up of the steering and sector committees, because they are predominantly people from industry. The government people on those committees are very much in the minority. There are representatives here and there from federal and provincial departments, but I would wager that at least 80 per cent of the make-up of the steering and sector committees—the 1,500 people I mentioned before—are from private industry, and I think that is the best guarantee that we will move in unison with the United States and our programs will be well co-ordinated and will relate to market conditions.

Senator Grosart: Mr. Bolger has now given us some information which we did not have before, and it looks to me like the worst possible way to bring this about—that is to say that there will be power given to the minister—

Mr. Bolger: To the Governor in Council.

[Traduction]

visé consiste à éviter ce qui s'est produit en Australie et en Nouvelle-Zélande; par l'expérience de ces pays, on sait qu'au cours du processus de conversion on atteint une étape où même si les deux-tiers où les trois-quarts du marché ont adopté le système, il reste des «châteaux-forts» qui refusent de se rendre: la situation devient alors très embrouillée, tant que pour le détaillant que pour le consommateur. La confusion ne vient pas uniquement des problèmes rencontrés pour peser des marchandises, mais aussi de la publicité et de la fixation des prix. En effet lorsqu'un marchand d'un côté de la rue dit que tel est son prix pour un kilogramme de bœuf haché, tandis qu'un autre, de l'autre côté de la rue, présente son prix pour une livre de bœuf haché; vendue à la livre, la viande semble deux fois moins chère que vendue au kilogramme, et le consommateur croit faire là une aubaine.

Le président: Ce sera donc obligatoire à ce stade-là.

M. Bolger: Nous prévoyons qu'à un certain moment, les marchands de détail diront au gouvernement: «Les trois-quarts d'entre nous ont adopté le système métrique, et vous devez faire quelque chose au sujet du dernier quart.» Le gouverneur en conseil aura alors le pouvoir, après avoir donné un avis approprié et fait connaître les règlements proposés à l'avance, de définir des dates limites d'utilisation des unités de mesure impériales.

Le président: Monsieur Bolger, je dois m'excuser de ne pas avoir fait ce que je m'étais promis de faire, soit de traiter uniquement des relations canado-américaines. Je suis revenu à la situation du marché intérieur. Je voudrais toutefois être certain que nous ne nous laisserons pas prendre au piège d'une perspective intéressante, avec cette volonté d'adopter le système métrique, pour en arriver à vouloir l'adopter sans trop savoir pourquoi, quitte à nuire à nos exportations, et il est évident de par votre témoignage que vous êtes conscient de cet aspect. Je crois qu'il y a encore certains représentants du secteur commercial qui s'inquiètent un peu que le processus d'adoption du système ne devienne une de ces machines que personne ne peut arrêter et que nous devançons les Américains, à notre désavantage.

M. Bolger: J'estime, monsieur le président, que la meilleure garantie contre une situation semblable, est la composition de la Commission du système métrique, et celle des Comités de direction et de secteurs; ils sont en effet tous composés principalement de représentants du domaine industriel. Les représentants gouvernementaux ne sont qu'une minorité. Il y a certains représentants des ministères provinciaux et fédéraux, mais je dirais qu'au moins 80 p. 100 des membres des Comités de direction et de secteur—les 1,500 personnes dont j'ai parlé auparavant—sont issues de l'industrie privée, et je crois que c'est là la meilleure garantie que nous procéderons au même rythme que les États-Unis et que nos programmes seront bien coordonnés et adaptés aux conditions du marché.

Le sénateur Grosart: Monsieur Bolger, vous venez de nous faire part d'un élément nouveau, et ce me semble la pire façon d'aborder la question, soit de dire que des pouvoirs seront accordés au ministre...

M. Bolger: Au gouverneur en conseil.

[Text]

Senator Grosart: Well, to the Governor in Council—that is, in effect, to the minister, but I am short cutting it. But anyway the power is given and it is ministerial discretion to make this compulsory when the minister feels like it. Is that the situation?

Mr. Bolger: Yes. And the intent is to respond again to industry.

Senator Grosart: We are always told that. In the worst kind of ministerial discretion ever used we are told that it is to respond to the public, but we have a joint committee now finding out that that is not so. There is nothing worse than these wide-open discretionary powers. What you are saying now is that the act does not compel anything, but the minister may be regulation under the act.

Mr. Bolger: By regulation, approved by the Governor in Council.

Senator Grosart: So he may make it illegal, then, to use imperial weights and measures. Is that the situation?

Mr. Bolger: Yes, in the course of time, and in the retail trade.

The Chairman: Then the answer is that there is an element of compulsion.

Senator Grosart: Yes, there is compulsion. All the minister has to do is to wake up on morning and say, "I am going to do it." And the worst kind of legislation that it is possible to have is where the compulsion is not spelled out in the act, but the discretion to use it is given to the minister. That is apparently the situation here.

Mr. Bolger: The amendment does includes a provision for the prior publication of the proposed regulations and the receipt of representations.

Senator Lang: What is this in?

Mr. Bolger: It is in Bill C-23, the amendments to the Weights and Measures Act.

Senator Lang: What stage is that at now?

Mr. Bolger: It is awaiting third reading in the House of Commons.

Senator Lang: So it is not the law yet.

Senator Grosart: It will be unless the Senate has the guts to take this out, which it won't have. I would sooner see it in the act.

The Chairman: But I suppose that when you are going sector by sector with hundreds of different sectors, it would be pretty hard. I suppose you would have to have a different act each time you wanted to bring a sector on stream. What you are really saying then, Mr. Bolger, is that the protection for industry—which is what we are concerned about since it is exporting goods worth \$25 billion a year to the United States—the protection they have or that the assurance they have that the government won't run headstrong and headlong down the road on this, are the sector committees which are

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Au gouverneur en conseil, soit au ministre, pour ainsi dire. De toute façon, le ministre a un pouvoir discrétionnaire lui permettant de rendre la chose obligatoire s'il le juge à propos. Est-ce exact?

M. Bolger: Oui. Et ce, dans le but de répondre, encore une fois, à l'industrie.

Le sénateur Grosart: C'est toujours ce qu'on nous dit. Dans les pires cas où un ministre utilise des pouvoirs discrétionnaires, on nous dit que c'est pour répondre au public; mais nous avons un comité mixte qui est en train de découvrir qu'il n'en est pas ainsi. Il n'y a rien de pire que ces vastes pouvoirs discrétionnaires. Vous dites que la loi n'oblige à rien, mais qu'elle stipule que le ministre peut imposer une obligation par voie de règlement.

M. Bolger: Par voie de règlement, sous réserve de l'approbation du gouverneur en conseil.

Le sénateur Grosart: Ainsi, il peut rendre illégale l'utilisation des poids et mesures impériaux. Est-ce bien cela?

M. Bolger: Oui, avec le temps, dans le commerce de détail.

Le président: Il y a donc un élément d'obligation.

Le sénateur Grosart: En effet. Le ministre peut se dire un bon matin: «Je vais le faire aujourd'hui». La pire mesure législative que nous puissions avoir est celle où l'obligation n'y est pas stipulée, mais laissée à la discrétion du ministre. C'est de toute évidence la situation dans le cas qui nous intéresse.

M. Bolger: Il y a dans l'amendement une disposition portant sur la publication préalable des règlements proposés et l'étude des recommandations.

Le sénateur Lang: Où se trouve cette disposition?

M. Bolger: Dans le bill C-23 modifiant la Loi sur les poids et mesures.

Le sénateur Lang: A quelle étape en est maintenant rendu le projet de loi?

M. Bolger: Il sera bientôt présenté en troisième lecture à la Chambre des communes.

Le sénateur Lang: Il n'a donc pas encore force de loi.

Le sénateur Grosart: C'est simplement une question de temps, à moins que le Sénat n'ait l'audace de supprimer la disposition, ce dont je doute fort. Elle sera bientôt intégrée à la loi.

Le président: Mais je suppose qu'il serait très difficile pour vous de procéder secteur par secteur puisqu'il y en a des centaines. Je présume qu'il vous faudrait une loi différente chaque fois que vous désireriez introduire un secteur. Ce que vous voulez dire, monsieur Bolger, c'est que la protection dont jouit l'industrie—ce qui nous intéresse ici, puisque ses exportations vers les États-Unis s'élèvent à 25 milliards de dollars par année—sa protection, dis-je, ou son assurance que le gouvernement ne procédera pas à cet égard de façon radicale et imprévisible, proviennent des comités sectoriels où l'industrie

[Text]

heavily represented by industry. So we have to rely on their good sense.

Mr. Bolger: If I could just make one other comment about the amendments to the Weights and Measures Act, the intent of the amendments is to have an orderly conversion of the retail scales. One of the provisions is that the Governor in Council may designate the regions in which the conversion will be carried out, because with the resources we have in Canada for scale conversion and for the inspection of converted scales—because they all have to be inspected as soon as they are converted—it is impossible to do it all across Canada at the same time. It will have to be done on a regional basis. That is the intent of one section. The intent of the other is, as you have said, Mr. Chairman, that in particular retail sectors it may have to be applied with differentiation at different times. It would be hard to have an across-the-board ruling setting out the time when the change was required. It is to provide flexibility.

The Chairman: I am still not satisfied as to why we think we have to go so much faster than the United States. What advantage is there to us?

Mr. Bolger: One of the things, Mr. Chairman, we have tried to point out today is that we are not going all that much faster than the United States. The United States is catching up to us rapidly. There is an advantage, as I have said several times, in our opinion, to being slightly ahead of the United States because of the effect it gives of enabling us to influence the choice of measurement units, the choice of standards, the development of standards and other related things in the United States. We have this advantage because we are done our homework before their sector committees seriously tackle these issues. Certainly, we do not want to get too far ahead. Many people think because we have changed the weather reporting system that we are way ahead of the United States, but, as we have indicated with figures from General Motors and from the steel companies which are producing in metric sizes now, there is metric production in the United States now and their planning is coming along very quickly. So we are not that far ahead of the United States.

Senator Lang: Did the United States not try to change the weather system and then back off?

Mr. Bolger: Not that I am aware of, sir.

Mr. Boire: At the time this was being planned in 1973 and 1974 there was close liaison with the U.S. weather office. As you know, there were a number of metric conversion bills at that time before both the House and the Senate of the United States. They fully expected that this legislation would be passed in the United States as far back as 1973. The U.S. weather office therefore worked closely with Environment Canada and the Atmospheric environment Service, with the idea of converting to degree Celsius both in the United States and Canada at the same time. As the plans progressed, the U.S. election came along and the U.S. bill did not get through.

[Traduction]

est fortement représentée. Nous dépendons ainsi de leur bon jugement.

M. Bolger: A propos des modifications à la Loi sur les poids et mesures, j'aimerais ajouter qu'elles visent une conversion ordonnée des échelles au détail. L'une des dispositions stipule que le gouverneur en conseil peut désigner les régions dans lesquelles la conversion sera effectuée; mais étant donné les ressources dont dispose le Canada pour la conversion des échelles et l'examen de celles qui ont été converties—il ne faut pas oublier qu'elles doivent être examinées une fois converties—ce travail ne saurait être fait dans tout le Canada en même temps. Nous devons procéder par région. C'est là la fin visée par l'un des articles. L'autre prévoit, comme vous l'avez dit, monsieur le président, que dans des secteurs de détail particuliers, nous devons procéder différemment, à des époques différentes. Il serait difficile d'établir un règlement général prévoyant l'époque où nous devrions procéder à la conversion. Il faut plutôt permettre une certaine souplesse.

Le président: Je ne comprends pas encore très bien pourquoi nous devons procéder plus rapidement que les États-Unis. Quel en est l'avantage pour nous?

M. Bolger: Ce que nous avons essayé entre autres de démontrer aujourd'hui, monsieur le président, c'est que nous ne procédons pas beaucoup plus rapidement que les États-Unis, qui sont en voie de nous rattraper. À mon avis, comme je l'ai déjà dit plusieurs fois, il est avantageux d'être légèrement en avance sur les États-Unis dans ce domaine, car ainsi nous pouvons influencer sur les États-Unis en ce qui concerne le choix des unités de mesures, des normes, de même que l'élaboration de normes et autres éléments connexes. Nous jouissons de cet avantage parce que nous avons effectué notre travail avant que les comités sectoriels américains n'abordent sérieusement cette question. Mais nous, nous ne voulons vraiment pas prendre trop d'avance sur eux. De nombreuses personnes pensent que nous sommes en avance sur les États-Unis parce que nous avons modifié notre système météorologique mais, comme l'indiquent les chiffres de la General Motors et des sociétés sidérurgiques utilisant maintenant les mesures métriques, il y a actuellement production en mesures métriques aux États-Unis et leur planification se rapproche très rapidement de la nôtre. Ainsi, nous ne sommes pas tant en avance sur eux.

Le sénateur Lang: Les États-Unis n'ont-ils pas déjà essayé de changer leur système météorologique, pour finalement revenir à l'ancien système?

M. Bolger: Pas que je sache, monsieur.

M. Boire: À l'époque où l'on projetait de modifier le système, c'est-à-dire en 1973-1974, il y avait une liaison étroite avec le bureau météorologique américain. Comme vous le savez, un certain nombre de projets de loi sur la conversion au système métrique ont, à cette époque, été portés devant la Chambre et le Sénat des États-Unis. On espérait grandement, déjà en 1973, que ces mesures législatives seraient adoptées aux États-Unis. Le bureau météorologique des États-Unis a donc travaillé très étroitement avec Environnement Canada et le Service de l'environnement atmosphérique dans le but d'effectuer en même temps au Canada et aux États-Unis la

[Text]

The metric conversion bill had passed the Senate in 1972 and had been referred to the House; but it did not get through the House because the House adjourned for the election. As a result, the U.S. weather office backed out of the deal and said that it could not go along with us because their bill had not gone through their House yet. They are now planning to pick it up again. However, there is a new administration, and they are just waiting for the U.S. metric board to be nominated by President Carter. A board was nominated by President Ford, but it was not confirmed by the Senate. They are now awaiting that process again. Shortly after that I believe you will find the U.S. weather office announcing its plans to convert.

I have been told that it is quite likely that, whereas Canada was the first country to adopt the kilopascal for pressure, the United States will be the second country to do so. I believe the rest of the world will follow that lead, because that is the SI unit for pressure and the U.S. weather office has stated its intention to use that when it converts. So they will not be too far behind us.

Senator Grosart: Has any attempt been made to correlate the compulsive aspects of the legislation in both countries, sector by sector?

Mr. Bolger: I would say no, Mr. Chairman. I do not believe the U.S. sector committees have yet proposed legislative change. They are two years back, in effect, in most cases in their planning. Certainly, we have not done any studies of correlation on that.

Mr. Boire: It is not official, but it is on record that back in 1974 there was a joint American National Metric Council-Canadian Tour of Inspection, if you will, of the situation in Australia and in New Zealand. There were 20 Americans and 22 Canadians on that visit to Australia and New Zealand. Following the visit, which was approximately ten days in Australia, the joint body of Americans and Canadians met to swap notes in an attempt to decide what had been learned. The Australians and New Zealanders had strongly recommended that at some point in the process it would be necessary to clean the situation up by going from what had started out as a voluntary program over to a mandatory program. In the report which was written by the American members and submitted to their Congress, that point was brought out by the American National Metric Council. They recognized the need that somewhere towards the end of any program of conversion it would be necessary to clean it up by making certain aspects mandatory.

Senator Grosart: Eventually, in other words, it has to be made compulsory.

[Traduction]

conversion au système métrique. En cours de route, on a déclenché des élections aux États-Unis et le bill américain n'a pu être adopté. Le bill canadien de conversion au système métrique a été adopté par le Sénat en 1972 et renvoyé à la Chambre des communes; mais il n'a pas été adopté parce que la Chambre s'est ajournée pour les élections. En conséquence, le bureau météorologique des États-Unis s'est retiré du projet en prétendant qu'il ne pouvait plus travailler avec nous parce que leur bill n'avait pas encore été adopté par la Chambre des représentants. À l'heure actuelle, on espère pouvoir le redéposer. Cependant, étant donné que l'administration a changé, ils attendent que le président Carter procède à la formation d'une Commission du système métrique. Une commission semblable avait été instituée par le président Ford, mais elle n'avait pas été approuvée par le Sénat. On attend maintenant que cette étape soit franchie. Aussitôt que cela sera fait, je suis certain qu'on entendra dire que le bureau météorologique des États-Unis projette d'adopter un programme de conversion au système métrique.

On m'a dit que c'est très probablement le scénario auquel on va assister: le Canada était le premier pays à utiliser les kilopascals pour exprimer la pression, et les États-Unis seront le deuxième pays à le faire. Je pense que le reste du monde devra suivre puisque le SI est le système international de calcul de la pression et que le bureau météorologique des États-Unis a clairement manifesté son intention d'employer cette mesure après la conversion. Donc, ils ne sont pas trop en retard sur nous.

Le sénateur Grosart: A-t-on essayé d'établir une corrélation, par secteur, entre les aspects contraignants de la loi dans les deux pays?

M. Bolger: Je ne crois pas, monsieur le président. Je ne crois pas que les comités de secteur américain aient proposé jusqu'à présent des modifications aux lois. En fait, la planification est de deux ans en retard dans la plupart des cas. Chose certaine, nous ne possédons aucune étude de corrélation sur cette question.

M. Boire: C'est n'est pas officiel, mais l'on sait qu'en 1974 il y a eu une commission Canado-américaine qui s'est rendue en Australie et en Nouvelle-Zélande pour examiner la situation dans ces pays. Vingt Américains et vingt-deux Canadiens se sont rendus dans ces pays. Suite à cette visite, au cours de laquelle on a passé dix jours en Australie, cette commission mixte, composée de Canadiens et d'Américains, a décidé de se réunir à nouveau pour colliger les constatations faites au cours du voyage afin d'en faire ressortir les grandes lignes. Les Australiens et les Néo-zélandais ont fortement insisté sur le fait qu'à une étape précise du programme, il sera nécessaire d'éclaircir la situation en rendant le programme obligatoire. Dans le rapport qui a été rédigé par les membres américains et soumis au Congrès, le National Metric Council a fait ressortir cet aspect de la question. Ils ont admis que dans les dernières phases du programme de conversion, il serait nécessaire de clarifier la situation en rendant obligatoires certaines dispositions.

Le sénateur Grosart: En d'autres termes, le programme deviendra obligatoire éventuellement.

[Text]

Mr. Boire: Yes.

Senator Grosart: That is what bothers me. It is a function of the legislature to examine these things in order to see possible dangers and warn against them and possibly prevent them. The problem I see here again is this ministerial discretion. The Canadian minister says, "All right. It is compulsory now. No Canadian can use the old measures." But here is someone in the industry who says, "I need the old measures for a particular market overseas." What happens then? The minister says it is compulsory. It is all very well to say that the industry is in favour of this, but industry is not everyone in the industry. That is the sort of situation we have in the retail food market today, where the industry is dominated in terms of sales by the large firms in the business. They have managed to bring in legislation which completely discriminates against the small fellow who is prepared to work 18 hours a day and to keep his shop open. The result of that has been, of course, that you have had to back track all the way and let Beckers and the others operate, saying, "Well, you know, that is only a milk store," while everyone is well aware that you can buy anything you want in these so-called milk stores.

That is the kind of thing I can see happening with respect to this, and it can have a negative effect on Canadian product sales in the United States.

Perhaps I am wrong. You have been looking at it for years and no doubt you have looked at all of these aspects, but this would be my concern because I do not trust ministerial discretion. I never have. The best proof that it should not be trusted is the revelations which have been made by the Joint Committee on Statutory Instruments, which have proved over and over again that there are hundreds of cases of absolutely illegal Orders in Council.

Mr. Boire: It might be worth commenting, Mr. Chairman, that similar legislation has just been passed within the last year in Britain, Australia and New Zealand, giving the same power to the minister to declare a date after which units will not be advertised for sale in other than the metric system.

Senator Lang: That would only be within England itself. That would not apply to manufacturers selling in Germany.

Mr. Boire: Well, of course, the EEC directive makes it clear that after January 1978 no units other than SI units will be allowed into the EEC.

Senator Lang: What about South Africa?

Mr. Boire: They cannot get in there either. It is illegal to import any Non-SI goods into South Africa—

[Traduction]

M. Boire: Oui.

Le sénateur Grosart: C'est ce qui m'embête; c'est le rôle du corps législatif d'examiner ces questions de façon à entrevoir les écueils, les repérer, y attirer l'attention et même les éviter. Il me semble qu'il y a toujours le problème des pouvoirs discrétionnaires conférés au ministre. Le ministre fédéral peut décider, à tout moment, que le programme est obligatoire et que personne ne peut utiliser le vieux système de mesures. Mais un industriel peut prétendre qu'il doit s'en servir pour un marché particulier outre-mer. Que faisons-nous dans ce cas? Le ministre prétend que le nouveau système est obligatoire. On peut bien prétendre que le secteur industriel favorise le système métrique, mais le secteur industriel n'englobe pas tous et chacun dans l'industries. Nous faisons face au même genre de problèmes aujourd'hui dans le domaine de l'alimentation au détail, que domine, en chiffres d'affaires, les grandes chaînes de magasin. Ces grosses entreprises ont réussi à faire adopter une loi qui ne tient pas compte des petits commerçants qui consentent à travailler 18 heures par jour pour faire fonctionner leur commerce. Par conséquent, nous avons évidemment dû faire marche arrière et laisser des dépanneurs comme Beckers et les autres commerçants continuer l'exploitation de leur petit magasin en prétendant qu'il ne s'agissait que de magasins du coin alors qu'on sait très bien qu'on peut y acheter n'importe quoi.

C'est le genre de pétrin dans lequel on va se mettre avec ce Bill. Cela pourrait avoir des conséquences fâcheuses pour la vente de produits canadiens aux États-Unis.

Je me trompe peut-être; je sais que vous avez étudié la question pendant des années et il ne fait aucun doute que vous en avez étudié tous les aspects. Toutefois, cet aspect de la question me préoccupe parce que je ne fais pas, et je n'ai jamais fait, confiance au jugement du ministre. Les révélations du Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires, qui a prouvé à maintes reprises qu'il y avait des centaines de décrets illégaux prouvent qu'il ne faut jamais s'en remettre aux pouvoirs discrétionnaires d'un ministère.

M. Boire: Il serait peut-être utile, monsieur le président, de souligner que des lois semblables ont été adoptées, l'année dernière, en Grande-Bretagne, en Australie et en Nouvelle Zélande et en vertu desquelles on accorde les mêmes pouvoirs discrétionnaires aux ministres de fixer une date précise à partir de laquelle seul le système métrique sera utilisé comme unité de mesure dans la réclame publicitaire.

Le sénateur Lang: Cela ne s'applique qu'à l'intérieur de la Grande-Bretagne. Les fabricants qui exportent leurs produits en Allemagne n'en sont pas touchés.

M. Boire: Bien entendu, la directive émanant de la Communauté européenne est précise à ce sujet et stipule qu'après janvier 1978, aucune importation de marchandises en unités autres que les unités SI ne sera acceptée à destination de la CEE.

Le sénateur Lang: Qu'en est-il au sujet de l'Afrique du Sud?

M. Boire: Pour eux non plus. Il est en effet illégal d'importer des marchandises en unités autres que les unités SI en Afrique du Sud—

[Text]

Senator Lang: That is South African law. English law would not affect export markets, disregarding the economic community. I am questioning Senator Grosart's idea that Canada has jurisdiction over Canada's selling abroad. It seems to me a rather academic worry in terms of the export market.

The Chairman: As we have kept our witnesses a long time, perhaps we should adjourn.

Senator Grosart: I have one final question, Mr. Chairman. I am thinking of a case where, say, Japan said, "We are not going metric." How universal is this trend towards metric measurement?

Mr. Bolger: I know the answer to that one, Senator Grosart. There are three countries left in the world which have not yet decided to go metric. They are the Yemen People's Republic, the Yemen Arab Republic, and the Republic of Liberia.

Senator Grosart: All the African countries have decided—

Mr. Bolger: Yes.

Senator Grosart: And all the Carabbean countries?

Mr. Bolger: The Caribbean and South American countries have gone metric for several years.

Senator Grosart: I am worried about this gap in time. If we get too arbitrary about this—as I am sure we will, because if we give the minister ministerial discretion, he will use it; that is a fact of life.

Mr. Boire: All of the South American countries did this back in 1875. They have been metric for over 100 years. All of the African countries that were former French, Italian, or German colonies, have been metric for many years. All of the former English colonies have made a decision, and many have converted to metric. Kenya converted their milk to litres something like three or four years ago. It is done pretty well all over the world. Japan did it many years ago. India started doing it back in 1957. China did it back in the early 1900s. It has been metric for many years. In fact, after World War II I believe it was only the English-speaking countries that were not operating on the metric system.

Senator Grosart: Yet imports coming here from Japan and other countries are still permitted to use the imperial measures.

Mr. Boire: Only if the importers ask for it that way from their Japanese suppliers.

Senator Grosart: Up until now you were. No one is going to market in the Canadian market at the present time in metric units.

[Traduction]

Le sénateur Lang: En vertu bien entendu de la loi en vigueur en Afrique du Sud. Les lois anglaises n'auraient donc aucune incidence sur les marchés d'exportation, abstraction faite de la communauté économique. Je mets en doute le principe du sénateur Grosart voulant que le Canada soit habilité à décider de quoi faire pour ses exportations. Il me semble, quant à moi, qu'il s'agit là d'une inquiétude toute académique en ce qui concerne les marchés d'exportation.

Le président: Vu que nous avons déjà retenu beaucoup notre témoin, peut-être bien devrions-nous nous ajourner.

Le sénateur Grosart: J'aurais une dernière question, monsieur le président. Je suis en train de me rappeler d'un cas où, disons le Japon décrèterait de ne pas adopter le système métrique. Dans quelle mesure l'adoption du système métrique est-elle universelle?

M. Bolger: Je pourrais vous répondre, sénateur Grosart. Il ne reste que trois pays au monde qui n'ont toujours pas adopté le système métrique. Il s'agit de la République populaire du Yamen, de la République arabe du Yamen, et de la République du Liberia.

Le sénateur Grosart: L'ensemble des pays africains ont décidé...

M. Bolger: Oui.

Le sénateur Grosart: Ainsi que tous les pays des Antilles?

M. Bolger: Les pays des Antilles et d'Amérique du Sud ont déjà adopté le système métrique depuis plusieurs années.

Le sénateur Grosart: Ce délai m'inquiète quelque peu. Ainsi, si nous adoptons une attitude trop catégorique à ce sujet—comme, à mon avis, nous le ferons, car si nous laissons la décision à la discrétion du ministre il s'en servira certainement. Ce n'est qu'humain.

M. Boire: L'ensemble des pays latino-américains l'ont d'ailleurs fait en 1875. Ils ont en effet adopté le système métrique depuis plus d'un siècle. Les pays africains, quant à eux, jadis anciennes colonies françaises, italiennes ou allemandes ont également adopté le système métrique depuis de nombreuses années. Quant aux anciennes colonies de l'empire britannique elles se sont pour la plupart décidées à adopter le système métrique. Il y a trois ou quatre années de cela le Kenya a introduit le système métrique pour le lait dont la capacité est maintenant exprimée en litres. Il s'agit là d'une mesure presque généralisée à l'échelon mondial. C'est également le cas du Japon, quant à l'Inde elle a adopté le système métrique en 1957, la Chine pour sa part, l'a adopté au début du vingtième siècle. En fait, à la suite de la seconde guerre mondiale je crois que seuls les pays anglophones étaient en marge.

Le sénateur Grosart: Cependant, les importations du Japon ainsi que celles en provenance d'autres pays sont toujours exprimées en mesures impériales.

M. Boire: Seulement dans le cas où l'importateur en fait la demande à ses fournisseurs japonais.

Le sénateur Grosart: Jusqu'à présent vous l'avez fait. En effet, personne à l'heure actuelle n'aurait l'idée de lancer ses

[Text]

Mr. Boire: I believe that generally speaking any exporter will give you what you want in any unit if your order is big enough.

Senator Grosart: If he is permitted to.

Mr. Boire: If he is permitted to yes.

Senator Grosart: If the minister decides that you cannot do it, you cannot do it.

The Chairman: I think, honourable senators, the time has come for us to adjourn. On behalf of the committee, I thank both Mr. Bolger and Mr. Boire for their appearance today and for being so frank and forthcoming with their answers.

The committee adjourned.

[Traduction]

produits sur le marché canadien en se servant exclusivement du système métrique.

M. Boire: En gros je crois les exportateurs font selon votre bon vouloir si toutefois vos commandes sont suffisantes.

Le sénateur Grosart: S'ils ont le droit de le faire.

M. Boire: C'est exact.

Le sénateur Grosart: Si le Ministre en décide autrement ils ne pourront plus le faire.

Le président: Je crois, honorables sénateurs, que le temps est venu de lever la séance. Au nom du Comité je voudrais remercier MM. Bolger et Boire d'avoir comparu aujourd'hui et d'avoir répondu si franchement et si directement à nos questions.

La séance est levée.

WITNESSES—TÉMOINS

Metric Commission—Canada:

Mr. C. M. Bolger, Chairman; and
Mr. P. C. Boire, Executive Director.

Commission du système métrique—Canada:

M. C. M. Bolger, président; et
M. P. C. Boire, directeur exécutif.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, May 12, 1977

Issue No. 20

Twentieth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

WITNESS:
(See back cover)

Government
Publications

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

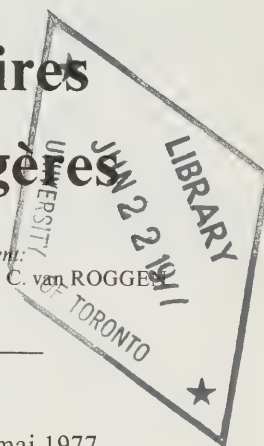
Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le jeudi 12 mai 1977

Fascicule n° 20

Vingtième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Séant,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés au Comité.

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 12, 1977
(22)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:30 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Cameron, Carter, Connolly (*Ottawa West*), Grosart, Laird, Lang, Macnaughton, McNamara, Rowe, Sparrow and Yuzyk. (13)

In attendance: Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carroll, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States relations.

Witness: Professor Abraham Rotstein, Department of Political Science, Massey College, University of Toronto.

At 11:30 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 12 MAI 1977
(22)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Cameron, Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Grosart, Laird, Lang, Macnaughton, McNamara, Rowe, Sparrow et Yuzyk. (13).

Aussi présents: M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; et M^{lle} M. A. Carroll de la Bibliothèque du Parlement, adjointe à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoin: Le professeur Abraham Rotstein, département des sciences politiques, collège Massey, Université de Toronto.

A 11 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, May 12, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I am calling the committee to order promptly because our witness this morning must leave sharply at 11.30 in order to return to Toronto.

We are fortunate this morning in having before the committee Professor Abraham Rotstein of the Department of Political Economy, University of Toronto. His name is, I am sure, familiar to all members of the committee. Professor Rotstein has been concerned for many years with foreign ownership in Canadian industrial structures.

He was a member of the 1968 task force set up by Walter Gordon, which subsequently gave rise to the Watkins Report. He was also editor of the *Canadian Forum* in 1971, when it published *The Citizen's Guide to the Herb Gray Report*. I do not think it offensive to say that that was before leaking became as popular and as widespread as it is today. My recollection is that that article in effect was a major factor in causing the government to release the Gray Report, which I believe it had been sitting on or had been considering for some time without having published it. In turn, this led in due course to the implementation of the Foreign Investment Review Act.

Professor Rotstein was a prominent member of the Committee for an Independent Canada. He is currently one of the editors of a book entitled "Getting it Back, A Program for Canadian Independence," sponsored by the Committee for an Independent Canada.

It was originally hoped that we could have Professor Rotstein and Professor Vernon before the committee jointly to discuss multinationals—Professor Vernon from an international point of view, and Professor Rotstein from a national point of view. This was impossible. We are very grateful, however, that Professor Rotstein is able to come before the committee today.

I might say, professor, that while the published subject matter of today's hearing is your view on multinationals operating in Canada, there is no doubt that the committee would be interested also in your general views as a leading spokesman for Canadian nationalists. The term is one I do not like, as I suppose we are all nationalists, and it is a matter of degree as to how you approach it.

Honourable senators, before calling on Professor Rotstein for his opening comment, I would like to mention that the next meeting of the committee will be on Tuesday, May 24, at 2.30 p.m., when we will have representatives of the tourist industry

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 12 mai 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je me hâte de déclarer ouverte la séance, car le témoin de ce matin doit nous quitter à 11 h 30 précises pour retourner à Toronto.

Nous avons le bonheur ce matin d'entendre le témoignage du professeur Rotstein, de la section d'Économie politique de l'Université de Toronto. Tous les membres du Comité, j'en suis convaincu, connaissent bien son nom. Le professeur Rotstein s'occupe depuis de nombreuses années des insidences de la mainmise étrangère sur les structures industrielles du Canada.

En 1968, il était membre du groupe d'étude institué par M. Walter Gordon et qui a par la suite produit le rapport Watkins. Il était aussi le rédacteur en chef de *Canadian Forum* en 1971, lorsque cette revue publia un article intitulé: *The Citizen's Guide to the Herb Gray Report*. On ne m'en voudra pas d'affirmer que cela s'est produit avant que les fuites ne deviennent aussi courantes et fréquentes qu'aujourd'hui. Si mes souvenirs sont exacts, cet article a en fait été l'un des principaux facteurs qui ont conduit le gouvernement à publier le rapport Herb Gray qu'il avait, je crois, laissé dormir sur les tablettes ou qu'il étudiait déjà depuis quelque temps sans l'avoir publié. La publication de ce rapport a, à son tour, conduit à l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger.

Le professeur Rotstein a été l'un des chefs de file du Comité pour l'Indépendance du Canada. Il est, à l'heure actuelle, l'un des éditeurs du livre «*Getting it Back, A program for Canadian Independence*», publié avec la collaboration du Comité pour l'indépendance du Canada.

Nous espérons à l'origine pouvoir entendre les professeurs Rotstein et Vernon discuter conjointement des sociétés multinationales, ce dernier se plaçant dans une perspective internationale et le premier adoptant un point de vue national. Mais cela n'a pas été possible. Nous sommes toutefois très reconnaissant au professeur Rotstein d'avoir pu se présenter devant le Comité aujourd'hui.

Je me permettrais de dire, professeur, que même si l'audience d'aujourd'hui a pour objet d'entendre votre point de vue sur le fonctionnement des multinationales au Canada, il ne fait aucun doute que le Comité aimerait également connaître vos idées générales comme principal porte-parole des Canadiens sur les nationalistes. Je n'aime pas beaucoup cette expression, car je suppose que nous sommes tous nationalistes, et que l'importance de la question peut être fonction de la façon dont nous l'abordons.

Honorables sénateurs, avant de demander au professeur Rotstein de nous faire sa déclaration préliminaire, je tiens à signaler que la prochaine séance du Comité aura lieu le mardi 24 mai à 14 h 30, alors que des représentants de l'industrie

[Text]

to help us examine the reasons for our growing and very considerable imbalance of payments in this particular industry.

Senator Sparrow has agreed to lead off the questioning following Professor Rotstein's opening statement.

Professor Abraham Rotstein, Department of Political Economy, University of Toronto: Thank you very much, Mr. Chairman and honourable members of the Standing Committee on Foreign Affairs. I appreciate the invitation to appear before you, since I have had the opportunity to review some of the *Proceedings* of the previous work of the committee and have been impressed with the wide range of subjects that the committee has covered, the insight that has come from the speakers and the tough and intelligent questioning which I have noticed that the transcripts reveal.

I should say that I bring to my testimony this morning a certain kind of perspective which I would like to make clear at the outset. It stems I think, from the university department of which I am a member which had the good fortune to have picked, back in approximately 1890, the title "Political Economy" as the subject-matter of its approach, and has stuck with that title. I find it a very useful approach to the problems of Canadian-American relations. In short, my own tendency in viewing these matters is to point out the way in which political and economic matters converge so closely on the issues of Canadian-American relations.

The second element of my own perspective which I would like to put forward is that I am inclined to focus on the structural problems in the relationship. These require a certain understanding of their original genesis, and, as well, require a medium- to long-term approach in terms of their solution. The approach one sees perhaps too often in the financial press is that of short-term adjustments to short-term difficulties which preoccupy much of the discussion in this area.

Summing up, then, my own approach is to try to see the way in which the political and the economic interweave, on the one hand, and to see the nature of the structural problems that have arisen and to take the medium- to long-term perspective on these problems.

I would like to present for your consideration three sets of problems which I think embody this interweaving of the political and the economic, three sets of problems which, it seems to me, in the medium- to long-term are of very great importance for the structure of Canadian-American relations, and therefore of great importance also as a subject to be drawn to the attention of this committee.

The first is the evolving problem of our balance of payments deficit. This I take to be, in general, the tip of the iceberg, it being the final expression of the problems which have originated with previous responses to earlier situations.

The first item in the balance of payments problem that I would like to draw your attention to is the ongoing interest, dividends, licence fees, patent fees, management fees, to which we are now committed by virtue of the substantial degree of foreign investment in this country. I estimate it, in round

[Traduction]

touristique nous aideront à étudier les raisons de notre déficit croissant et très considérable des paiements dans cette industrie particulière.

Le sénateur Sparrow a accepté d'ouvrir la période de questions après la déclaration préliminaire du professeur Rotstein.

M. Abraham Rotstein, Section d'Économie politique, Université de Toronto: Merci beaucoup, monsieur le président et honorables membres du Comité permanent des affaires étrangères. Je suis heureux d'avoir été invité à comparaître devant vous, puisque j'ai eu l'occasion de passer en revue quelques-uns des procès-verbaux des travaux antérieurs du Comité et que la gamme des questions abordées, les éclaircissements fournis par les orateurs, ainsi que les questions serrées et intelligentes que dénote le procès-verbal, m'ont fort impressionnés.

Je voudrais dire que mon témoignage se situe ce matin dans une certaine perspective que je voudrais éclaircir d'emblée. Cette perspective provient davantage, mais semble-t-il, de la section de l'Université à laquelle j'appartiens, laquelle a eu la main heureuse lorsqu'aux environs de 1890, elle a choisi le titre d'économie politique pour définir son approche, titre qu'elle a conservée depuis lors. C'est là, à mon avis, une façon très utile d'aborder la question des relations du Canada avec les États-Unis. Bref, j'ai moi-même tendance à envisager ces questions en cherchant à voir l'interpénétration étroite des problèmes d'ordre politique et économique, au chapitre des relations canado-américaines.

La seconde dimension de la perspective que j'aimerais souligner, c'est que dans l'étude de ces relations, je suis porté à insister sur les problèmes de structure qui, doivent être compris à partir de leur origine et exigent d'être abordés dans une perspective à moyen ou à long terme en ce qui concerne leur solution, au lieu de la méthode souvent adoptée dans les milieux de la presse financière, et qui est faite d'ajustements à court terme apportés à des difficultés à court terme, qui occupent une bonne part des discussions dans ce secteur.

En résumé donc, en abordant cette question dans une large perspective, j'essaie d'un côté, de voir comment les dimensions politiques et économiques s'entremêlent et de l'autre, de percevoir la nature des problèmes de structure qui se sont posés et d'adopter à leur égard une perspective à moyen ou à long terme.

Je voudrais vous présenter trois séries de problèmes qui, à mon avis, illustrent cette interpénétration des dimensions politiques et économiques, trois séries de problèmes qui, me semble-t-il, à moyen ou à long terme, sont d'une très grande importance pour la structure des relations canado-américaines et qu'il est par conséquent très important de porter à l'attention du Comité.

Il y a d'abord le problème de l'évolution du déficit de notre balance des paiements. Je crois qu'en général nous ne voyons que le sommet de l'iceberg; c'est le résultat des problèmes qui découlent de décisions prises à l'égard de situations antérieures.

Le premier aspect du problème de la balance des paiements auquel j'aimerais attirer votre attention c'est celui des intérêts, des dividendes, des frais d'obtention de permis et de lettres patentes ainsi que des frais d'administration à percevoir auxquels nous sommes engagés à cause de la quantité considérable

[Text]

figures, as something in the order of \$3 billion a year, and mounting annually. This simply reflects the fact that foreign investment in Canada is not foreign aid and we have to meet the ongoing bills, which are continually growing.

Add to that a second item in our balance of payments which reflects, if I may use a charitable word, the absent-minded energy policy over the past few years. As some of you will have noted, approximately a week ago Mr. Gillespie drew our attention to the fact that by the 1980's we shall be expending something in the order of \$4.5 billion a year to import the oil that we shall need, which represents approximately fifty per cent of the oil that we shall be using in Canada.

The third item—and I again indicate to you that the balance of payments is, so to speak, the last phase, when you have to pay the piper for previous decisions—is the growing trading deficit in the area of high technology manufacturing. The recent report from the Science Council indicates that in 18 of the 19 high technology classifications in trade our international account has gone negative since 1970. In other words, despite the promising start of the 1960's, when we were in fact getting into some promising manufacturing areas and technology areas, we are increasingly running a deficit on the high technology products. Last year, the Science Council estimate indicates, there was a deficit of \$7.9 billion in this area of trade.

Honourable senators, I would go on now to the second point, which follows from the balance of payments problem and which is increasingly being recognized in Canada, namely, the erosion of our technological by capacity virtue of our substantial dependence on multinational companies. As most of you are aware, it is in the nature of multinational companies to centralize their operations from a global perspective—centralizing purchasing, design, and particularly research and development. As the global corporations become more efficient and more profitable in their own interest, it becomes a moot point as to the extent to which host countries share in those benefits. As the multinational company becomes more rationalized, it tends to centralize its technological capacity. Canada is increasingly losing what the Science Council has called its technological sovereignty, becoming increasingly dependent on technology from abroad and losing its capacity to work in the high technology industries. This conclusion follows, in effect, from the previous point I made about our deficit in the balance of payments in the high technology classifications.

The final point to which I would like to draw your attention, as being one which is often a source of great irritation in Canadian-American relations, and again veers much more towards being a political and a legal point than an economic one, is the continued existence, after many decades of attention, of the extra-territorial operation of American law in Canada, as it applies, not only to the trading activities of American subsidiaries but more recently, as the Science Council notes once more, to the anti-trust legislation of the United

[Traduction]

d'investissements étrangers dans ce pays. Je crois qu'il s'agit d'un montant approximatif de \$3 milliards par année, qui augmente chaque année et qui démontre simplement que l'investissement étranger au Canada n'est pas une aide étrangère et que nos dettes en circulation ne cessent d'augmenter.

Le deuxième aspect de la balance des paiements témoigne, si je peux employer des termes charitables, de la politique énergétique insensée des dernières années. Certain d'entre vous auront remarqué qu'il y a environ une semaine M. Gillespie a souligné que d'ici les années 1980, nous consacrerons quelque \$4.5 milliards par année à l'importation du pétrole qu'il nous faut, c'est-à-dire environ 50 p. 100 des besoins en pétrole du Canada.

Le troisième aspect—et j'aimerais encore vous souligner que la balance des paiements c'est, pour ainsi dire, le jugement dernier où vous devez faire les frais des décisions antérieures—c'est le déficit commercial toujours croissant dans le domaine de la fabrication de haute technicité. Les rapports récents du Conseil des sciences indiquent que dans 18 des 19 catégories de haute technicité commerciale, notre compte international est déficitaire depuis 1970. En d'autres termes, malgré les débuts prometteurs des années 1960, alors que nous accédions à des domaines de fabrication et de technologie prometteurs, nous accumulons un déficit courant toujours plus élevé à l'égard des produits de hautes technicité. L'an dernier, le bilan du Conseil des sciences a relevé un déficit de \$7.9 milliards dans ce secteur du commerce.

Honorables sénateurs, j'aimerais passer à la deuxième question qui découle du problème de la balance des paiements et que l'on reconnaît de plus en plus au Canada, notamment, l'érosion de notre capacité technologique à cause de notre dépendance accrue sur les multinationales. Vous n'êtes pas sans savoir que les multinationales ont tendance à centraliser leurs activités dans une perspective d'ensemble-centralisation des achats, de la conception et surtout de la recherche et du développement. Au fur et à mesure que les sociétés regroupées deviennent plus efficaces, plus rentables dans leur propre intérêt, elles deviennent un pivot quant à la mesure dans laquelle les pays hôtes participent à ces bénéfices. À mesure que les multinationales deviennent plus rationnelles, elles tendent à centraliser leurs capacités de technologie. Le Canada perd de plus en plus sa souveraineté technologique pour employer les termes du Conseil des sciences: il dépend de plus en plus de la technologie importée perdant par ailleurs sa capacité d'œuvrer dans les industries de hautes technicités. Cette conclusion découle du fait de l'aspect que je viens de souligner à l'égard du déficit de notre balance des paiements dans les catégories de hautes technicité.

J'aimerais en dernier lieu attirer votre attention sur un aspect qui est source de grave irritation dans les rapports canado-américains, et qui est plutôt d'ordre politique et légal qu'économique: il s'agit de la portée extra-territoriale des lois américaines au Canada, malgré de nombreuses années d'efforts, non seulement dans le domaine des activités commerciales des succursales américaines mais aussi, comme le soulignait tout récemment le Conseil des Sciences, dans celui des lois anti-coalition américaines qui ont une portée jusqu'au Canada.

[Text]

States that operates in Canada. The most recent point of irritation is the well-known potash case, where a number of leading Canadian figures were impugned as having violated American law.

All this seems to me indicative of the fact that we must bring to bear a balanced perspective on the subject of Canadian-American economic relations. Many economists, particularly those of us who have been trained as economic theorists, would be inclined to look only at the positive benefits that flow from this foreign investment in Canada—a sort of one-way street. The Economic Council, for example, speaks only of “free trade” and a laissez-faire policy. We have generally assumed here in Canada in regard to foreign investment that we would not look a gift horse in the mouth: that if people bring in technology, manufacturing capacity, creating jobs, paying taxes, being good corporate citizens—all of which we have to recognize as being eminent and important facts—that is all that matters. We have tended to ignore the other side of the story, the accumulation of problems, slowly growing in the background and finally coming home to roost in the 1980's. We now begin to recognize that the “comparative advantage”, for example, of the United States to import a lot more energy from Canada is not the same thing as an advantage for Canada which has exported a notorious amount, far too much, according to the volume of reserves that we have had. An eroding technological capacity now begins to demonstrate its serious financial, political and employment consequences for us. And, finally, we have been lax in devising proper measures to assert our sovereignty over those foreign-owned corporations that exist on Canadian soil.

These points, then, are offered to you, not in order to cast a shadow over, or a jaundiced view of, the existence of foreign investment in Canada or of multinational corporations, but to offer some sort of balance between the advantages and the disadvantages, and of course to lead to some discriminating and effective action. Not the wholesale, over-all condemnation or the wholesale, over-all approbation of multinationals is at issue, but the application of policies to those areas where the specific problems arise.

I do not intend this morning to offer you a tailor-made, completely rounded, well-worked-out policy that will meet all of these problems. I hope to offer you, instead, briefly, a short list of those areas where it seems to me that effective action can and should be taken by the Canadian government. I refer to them briefly in point form.

First, we have increasingly to dovetail our manufacturing capacity to greater utilization of our resource base. This is not simply the notion of a greater degree of processing of our resources and raw materials, but to devise an over-all manufacturing strategy whereby we can make much more effective use of our natural resources. To take one important example, to my mind—we should not be exporting energy resources to the extent we do, but instead we should be considering more developed petro-chemical establishments and not be a net importer of petro-chemical products, which we are at present.

[Traduction]

La plus récente source d'irritation est le cas de la potasse où un certain nombre de personnalités canadiennes ont été accusées d'avoir enfreint les lois américaines.

Ceci me semble faire ressortir le besoin d'équilibrer les rapports économiques canado-américains. Bon nombre d'économistes, surtout ceux qui ont une formation en théorie économique, seraient portés à ne voir que les avantages positifs qui découlent de l'investissement étranger au Canada—une sorte de voie à sens unique. Le Conseil économique, par exemple, ne parle que de «libre échange» et d'une politique de laissez-faire. En ce qui concerne les investissements étrangers, nous avons, en général, cru au Canada, qu'à cheval donné on ne regarde pas la bride; que si les gens importent de la technologie, des capacités de fabrication, qu'ils créent des emplois, paient des impôts et respectent les règles des bonnes sociétés—et nous avons tous admis que ce sont là des qualités très importantes—c'était tout ce qui importait. Nous avons eu tendance à ignorer le revers de la médaille, l'accumulation des problèmes, à l'arrière-plan; ces problèmes atteindront leur maturité dans les 1980. Nous reconnaissons maintenant que s'il est avantageux pour les États-Unis d'importer un surplus d'énergie du Canada, tel n'est pas le cas pour le Canada qui a exporté une quantité excessive d'énergie par rapport à nos réserves. Une capacité de technologie en voie d'érosion commence maintenant à avoir une incidence financière et politique grave, et à nuire à l'emploi. Enfin, nous avons été trop souples dans l'élaboration de nos propres mesures visant à faire valoir notre souveraineté sur les sociétés de propriété étrangère qui existent sur le territoire canadien.

Ces opinions vous sont offertes non pas pour dénigrer l'existence de l'investissement étranger au Canada, ou des sociétés multinationales, mais pour vous dresser un tableau équilibré des avantages et des inconvénients et, bien sûr, amener une action efficace et discriminatoire. Il ne s'agit pas d'une condamnation ou d'une approbation globale des multinationales, mais d'adopter des politiques dans les secteurs où surgissent les problèmes précis.

Je n'ai pas l'intention ce matin de vous offrir une politique sur mesure, entièrement polie et élaborée qui répondra à tous ces problèmes. À la place, j'espère vous offrir brièvement une courte liste des domaines où il me semble que des mesures efficaces peuvent et doivent être prises par le gouvernement canadien. Je les mentionnerai dans l'ordre numérique.

Premièrement, nous devons de plus en plus adapter notre capacité de fabrication en vue d'une meilleure utilisation de nos ressources. Il ne s'agit pas simplement d'atteindre un degré de transformation encore plus poussé de nos ressources et de nos matières premières, mais d'élaborer un plan de fabrication global qui nous permette d'utiliser plus efficacement nos ressources naturelles. Pour vous donner un exemple, je dirais que nous ne devrions pas exporter nos ressources énergétiques au rythme actuel, mais étudier, au lieu de cela, la possibilité d'établir des usines pétrochimiques plus perfectionnées pour cesser d'être un importateur net de ces produits.

[Text]

Secondly, the rationalization of industry. We must finally confront the two competing thrusts—on the one hand, saying more competition; and, on the other hand, saying more rationalization, which generally means greater and more efficient units. My own bias in this controversy is to have larger and more efficient Canadian companies, instead of what we have often been told we have, a “miniature replica” of the American economy, with far too many manufacturing concerns, given the size of the market.

Thirdly, we should turn our attention to an improved technological capacity in Canada, moving towards what the Science Council has begun to call “technological sovereignty.” I understand that this does not mean that we will be fully able to generate and deploy all the technology we need, all the time, but that we will decide on those areas of specialization—such as communications technology, marine technology—where we will put more concerted efforts, money and manpower into taking a world lead in those areas.

Fourthly, we should recognize that one of the reasons why Canadian firms have been such easy sitting-ducks for take-over in Canada has been the absence of merchant banking facilities—the absence, to put it differently, of a fund of venture capital which young and medium-sized enterprises could avail themselves of. Consequently, in cases of shortage of such venture capital and working capital, these firms have had to turn to foreign offers for them to sell out, and this has accelerated the process of the take-over of the Canadian economy.

Fifthly, it seems to me that we should turn our attention to a review of our technological education in this country. We should look at our engineering programs, to see whether they are training people for the more specialized functions, the sort of technology we will need, including the new discussion—and this is, perhaps, a separate issue—of “intermediate technology.” Also, in the area of technical education, we should review the effectiveness of our M.B.A. programs, the effectiveness with which we are able to train and produce the managers we will need for a greater Canadian presence in the upper echelons of our manufacturing companies.

I also think that we should ask the larger foreign-owned companies in Canada who have not done so, to open up the stock of their major subsidiaries to Canadian investors, and at least begin to create the possibility of a greater Canadian presence in the ownership and control of these companies.

Finally, if you are still with me in this rather extended list, I would include the implementation of the full measures of the Gray Report in regard to the screening of foreign-owned companies. I believe we have only gone part way, by screening take-overs and by screening new lines of endeavour of the larger companies. I think there are more substantial provisions that the Gray Report proposed, that should include the screening of the major activities of at least the larger foreign-owned subsidiaries in this country. That includes the extent to which they take advantage of local suppliers, rather than importing their parts and subsidiary technical requirements from abroad;

[Traduction]

Deuxièmement, la rationalisation industrielle. Nous devons finalement faire face à deux courants adverses: d'une part, une concurrence accrue et d'autre part, une plus grande rationalisation c'est-à-dire, globalement des unités plus grandes et plus efficaces. J'aurais tendance, dans cette controverse, à préconiser l'établissement de sociétés canadiennes plus grandes et plus efficaces, au lieu de ce qu'on nous a souvent dit avoir, une réplique en miniature de l'économie américaine, trop concentrée sur la fabrication par rapport à la taille du marché.

Troisièmement, nous devrions essayer d'améliorer nos possibilités technologiques, pour acquérir ce que le Conseil des sciences a commencé à appeler la souveraineté technologique. D'après moi, cela ne veut pas dire que nous devrions être entièrement capables de créer et de déployer toute la technologie dont nous avons besoin, en permanence, mais que nous déciderons des secteurs de spécialisation, comme les communications, et la marine, où nous concentrerons nos efforts, notre argent et la main-d'œuvre pour dominer à l'échelle mondiale, dans ces secteurs.

Quatrièmement, nous devrions reconnaître que l'une des raisons pour lesquelles les sociétés canadiennes ont été si faciles à reprendre au Canada est l'absence de banques commerciales, ou autrement dit l'absence de capitaux de risque dont pourraient se servir les jeunes entreprises moyennes. En conséquence, parce qu'elles manquaient de capitaux de risque et de roulement, ces sociétés ont dû se tourner vers les offres étrangères pour vendre, ce qui a accéléré le processus de mainmise sur l'économie canadienne.

Cinquièmement, il me semble que nous devrions revoir l'éducation technologique dans le pays. Nous devrions en premier lieu étudier nos programmes de génie pour voir s'ils forment les gens à des fonctions plus spécialisées, au genre de technologie dont nous avons besoin, et discuter d'une question peut-être différente, celle de la technologie intermédiaire. Ensuite, dans le secteur de l'éducation technique, nous devrions voir si nos programmes de maîtrise en administration sont efficaces, ce qui nous permettrait de former les directeurs dont nous aurons besoin pour être mieux représentés aux échelons supérieurs de nos industries de fabrication.

Je pense également que nous devrions demander aux grandes sociétés étrangères implantées au Canada qui ne l'ont pas encore fait, de laisser les investisseurs canadiens acquérir des actions de leurs principales succursales et du moins, commencer à rendre possible une plus grande participation des Canadiens à ces sociétés.

Finalement, si vous me suivez toujours dans cette liste assez longue, j'ajouterais l'application de toutes les mesures du rapport Gray sur la sélection des sociétés étrangères. A mon avis, nous ne les avons appliquées qu'en partie en sélectionnant les rachats et les nouvelles orientations des grandes sociétés. Il existe des mesures plus complètes que celle que proposait le rapport Gray: la sélection des principales activités d'au moins les plus importantes des succursales étrangères. Il faudrait tenir compte de la mesure dans laquelle elles s'adressent aux fournisseurs locaux au lieu d'importer leurs pièces et l'équipement technique; de la mesure dans laquelle elles emploient des

[Text]

the extent to which they are indeed employing Canadians in the upper echelons of their management; and the extent to which—and this touches on a technical but, it seems to me, a vitally important question—the extent to which their transfer prices—that is, the prices which they set on their imports of parts and equipment—reflect a Canadian interest. As is the wont of a multinational, it takes advantage of the optimum opportunities it has among the accounting and taxation provisions of the respective countries within which it operates. In short, I propose a full extension of the screening procedure in all these areas.

These, gentlemen, seem to me to focus on the medium-term issues, as they begin to come home in the late 1970's and the 1980's. In my view, an "industrial strategy" is not a simple or a single thrust that will act as a panacea to all of our economic problems, but will require very specific and careful analysis of a broad range of issues. It seems to me that without such care and attention to these issues, we will find ourselves increasingly, through neglect and absentmindedness, bringing down on ourselves even more serious problems in the area of balance of payments and employment than those which have now begun to appear.

Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Professor Rotstein. Though not in every particular, I cannot help but comment on how striking I noticed the parallel of a number of points you made with those of Mr. Shepherd who was here before the committee only a few weeks ago. Senator Sparrow has kindly agreed to lead off the questioning.

Senator Rowe: Mr. Chairman, before Senator Sparrow begins, I wonder if I could ask for clarification on one point?

The Chairman: Yes, Senator Rowe.

Senator Rowe: Professor Rotstein mentioned the centralization of technology in the United States which would otherwise presumably have developed in Canada if the United States had not added to their subsidiary companies here. Does it not follow from that as well that this process of centralization has led to the exodus of technological talent from Canada into the United States? Would that not be a corollary to that point of view?

Professor Rotstein: This problem is sometimes referred to as the brain drain. I am sorry that I do not have those numbers at my fingertips. It is in the nature of a multinational ever to rotate its more talented personnel. Therefore, it follows that there will be two sides to this question: they will rotate personnel from other countries inward, into Canada; and talented Canadians, in their turn, will be rotating outwards, out of the country, when it is their turn to reach for the higher jobs, the vice-presidencies, and so on, in other countries. I do not think we have a full assessment of the net effect of that, but I would certainly say that, in the absence of this kind of system, we might have more of our own citizens working at the higher echelons of our manufacturing industry. However, that

[Traduction]

Canadiens aux échelons supérieurs de leur administration; enfin, de la mesure dans laquelle—et ceci touche une question technique mais, à mon avis, capitale—theurs prix de transfert, c'est-à-dire les prix établis pour leurs importations de pièces et d'équipement, tiennent compte de l'intérêt canadien. Comme il est d'usage dans les multinationales, elles profitent au maximum des facilités comptables et fiscales des pays respectifs avec lesquels elles effectuent des transactions. En résumé, je propose une extension totale du processus de sélection dans tous ces domaines.

Ces solutions, messieurs, me semblent résoudre les problèmes à moyen terme qui ont commencé à se faire sentir à la fin des années 1970 et s'étendront sur les années 1980. A mon avis, un plan d'action industriel n'est pas la seule et simple panacée qui résoudra tous nos problèmes économiques mais qu'il nécessitera une analyse très précise et très soignée de toute une série de questions. Il me semble que si nous n'y prenons garde, nous nous attirerons de plus en plus, par distraction et négligence, des problèmes encore plus graves que ceux que nous commençons à entrevoir dans les domaines de la balance des paiements et de l'emploi.

Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, professeur Rotstein. Je ne puis m'empêcher de souligner le parallèle étonnant qui existe entre certains des éléments que vous avez mentionnés aujourd'hui et ceux relevés par M. Shepherd qui a comparu devant le Comité il y a quelques semaines seulement. Le sénateur Sparrow a eu l'obligeance d'accepter de diriger la période de questions.

Le sénateur Rowe: Monsieur le président, avant que le sénateur Sparrow ne commence, pourrais-je vous demander d'éclaircir un point?

Le président: Certainement, sénateur Rowe.

Le sénateur Rowe: Le professeur Rotstein a mentionné la centralisation de la technologie aux États-Unis, qui se serait probablement développée au Canada si les États-Unis n'avaient accru le nombre de leurs filiales ici. Ne découle-t-il pas de cette affirmation que ce processus de centralisation a engendré l'exode des experts techniques du Canada vers les États-Unis? Ne serait-ce pas là un corollaire de ce qui vient d'être dit?

M. Rotstein: On qualifie parfois ce problème d'exode des cerveaux. Je regrette, mais je n'ai pas les chiffres en main. C'est dans la nature d'une société multinationale de faire «rouler» ses éléments les plus doués, et il s'ensuit que chaque question a deux facettes—les multinationales envoient du personnel étranger au Canada, et à leur tour, les Canadiens talentueux seront envoyés à l'extérieur du pays pour obtenir des postes plus élevés, devenir vice-présidents, etc. Je ne crois pas que nous puissions évaluer dans l'ensemble les répercussions de ce phénomène, mais je dirais certainement que si ce type de système n'existait pas, il y aurait peut-être plus de citoyens canadiens qui travailleraient aux échelons supérieurs de notre industrie de fabrication. Cependant, c'est là une

[Text]

is hypothetical, depending on what alternative scenario you would envisage to the reliance on multinationals.

The Chairman: Senator Sparrow, please proceed.

Senator Sparrow: Thank you, Mr. Chairman. Professor Rotstein, in some of your comments you referred to our asserting sovereignty over foreign corporations. In what manner are you suggesting that we assert sovereignty over such corporations?

Professor Rotstein: I think I used that phrase in connection with the still irritating, outstanding and unsolved problem of the prevalence of American law over Canadian law in reference to certain activities of multinationals. In other words, how do you block American anti-trust legislation? How do you block the Trading with the Enemy Act? We have never in this country—apart from the few attempts in the Watkins Report and some, to my mind, ineffective legislation in the Competition Act—produced legislation that will declare, assert and enforce the primacy of Canadian legislation over American legislation in regard to those subsidiaries operating in Canada. I think that is the immediate point that I was getting at.

Senator Grosart: May I ask a supplementary? Doesn't that apply both ways? Are we not doing exactly the same thing? Take one example, the nuclear supply commitments of Canadian companies. The contracts are there. The government has said, "Canadian law says you cannot export those until we get safeguards." Surely, every country does this?

Professor Rotstein: That is right, senator, and I would imagine it is up to every country to look to the kind of sovereignty which it wishes to see within its own borders. The corollary of what you are saying, if I may point it out, is that we have heard it loud and clear from other countries that they are not accepting it from us. Some of them are and some of them are not, and we are working out the details. But, by and large, the initial reaction from France, Pakistan, and one or two other Pakistan, and one or two other countries is that they are not ready to go along quite so easily; they have their own interests and their own rights. And, of course, these things have in the end to be worked out, depending on the specific case. I think my point is centred on the fact that what goes on in Canada we ourselves must take responsibility for, and for what goes on in their countries they in turn have to take their share of responsibility.

Senator Sparrow: The two elements—the Trading with the Enemy Act and the anti-trust laws—are they a big factor? Does it amount to a lot of restricted export orders, or is it a matter of principle that you are really talking about?

Professor Rotstein: The answers have necessarily to be speculative and the effects are different, in both cases. One of the things that we have never had, and possibly we never can have, is an estimate in the first instance, in the case of the Trading with the Enemy Act, of the amount of business lost by virtue of it. What happens, in effect—from my reading and understanding of the situation—is that, say the trading corpo-

[Traduction]

hypothèse qui dépend de la solution de rechange envisagée à la dépendance vis à vis des multinationales.

Le président: Sénateur Sparrow, veuillez commencer.

Le sénateur Sparrow: Je vous remercie, monsieur le président. Professeur Rotstein, vous avez parlé de nos revendications de souveraineté sur les sociétés étrangères. Que proposeriez-vous pour que nous affermissions notre souveraineté sur ces sociétés?

M. Rotstein: Je crois avoir utilisé cette phrase dans le contexte du problème toujours irritant, important, et non résolu, de la suprématie du droit américain sur le droit canadien en ce qui concerne certaines activités multinationales. Autrement dit, comment faire face aux lois anti-trust américaines? A la Loi sur le commerce avec l'ennemi? Sauf quelques tentatives dans le rapport Watkins, et certaines mesures, qui m'ont semblé inefficaces, dans la Loi sur la concurrence, nous n'avons jamais, ici édicté des lois qui reconnaissent la suprématie des lois canadiennes sur les lois américaines en ce qui concerne le fonctionnement de ces filiales au Canada. Voilà où je voulais en venir.

Le sénateur Grosart: Puis-je poser une autre question? Cela est-il réciproque? Ne faisons-nous pas exactement la même chose? Prenez par exemple, les engagements d'approvisionnements en énergie nucléaire des sociétés canadiennes. Les contrats sont là. Le gouvernement a dit: «La loi canadienne prévoit que vous ne pouvez exporter tel et tel produit sans que nous ayons des garanties.» Tous les pays font sûrement cela, n'est-ce pas?

M. Rotstein: C'est exact, sénateur, et je suppose que c'est à chaque pays de décider du genre de souveraineté qu'il souhaite avoir en deça de ses frontières. Le corollaire de ce que vous dites, si je puis me permettre de le souligner, c'est que les autres pays ont clairement rejeté cette façon de faire. Certains l'acceptent et certains autres ne l'acceptent pas; nous étudions actuellement les divers aspects de la question. Mais en gros, la réaction première de la France, du Pakistan, et d'un ou deux autres pays, a été de refuser d'emboîter le pas si facilement; ils ont leurs propres intérêts et leurs propres droits. Naturellement, on doit régler ces diverses questions en prenant chaque cas séparément. Je tiens à souligner le fait que nous devons être responsables de ce qui se passe au Canada et qu'à leur tour, les autres pays sont responsables de ce qui se passe chez eux.

Le sénateur Sparrow: Les deux aspects en question—la Loi sur le commerce avec l'ennemi (Trading with the Enemy Act) et les lois anti-trust—sont-ils importants? Représentent-ils un grand nombre d'ordonnances de limitation des exportations, ou parlez-vous simplement d'une question de principe?

M. Rotstein: Les réponses qu'on peut apporter à cette question relèvent nécessairement de la spéculation et les effets sont très différents dans chacun des cas. Une des choses que nous n'avons jamais eues, et que nous ne pourrions peut-être jamais avoir, c'est une évaluation, par exemple, de l'importance du commerce perdu à cause de la Loi sur le commerce avec l'ennemi. Ce qui se produit en fait—d'après ce que je

[Text]

rations of communist countries who want to do business in Canada, recognize that to get involved with a contract given to a subsidiary of a foreign corporation in Canada is going to be a long, arduous and, in the end, uncertain procedure with an uncertain outcome. That is because an exception to this Trading with the Enemy Act must be referred to Washington, must be referred, for example, to the American Treasury Department, who will in turn sit in judgment whether this exception can be made or not, and some months later the answer will come back, maybe yes, maybe no. The reaction of many of these trading corporations is, "Who needs it? Let's go to Sweden; let's go to West Germany; let's get the business done there quickly and efficiently and not get involved in this morass." Consequently, when they start turning the other way we have no way of knowing precisely how much business is indeed lost. That is the financial side. The legal side, of course, is the question of whether we think the jurisdiction is important.

A quite different set of problems applies in the case of anti-trust laws. There the effect is very much the effect of any set of legal precedents. Take, for example, the question of a merger. Suppose that we have a number of companies in a certain manufacturing industry that are small and inefficient, and they think they might do better by getting together. At the same time, their legal counsel tells them, "Under this and this provision of the Sherman Act and the Clayton Act we may be subject to prosecution by the American anti-trust department." In that event, such a merger proposal never gets beyond square one.

Consequently, I feel—and I think a number of people have expressed this sentiment as well—that this is an inhibiting factor in the rationalization of Canadian industry. It prevents us even from proposing different kinds of schemes for rationalization in Canada. I think that these companies themselves are not to blame. They would love to have a clear and unambiguous jurisdiction; they would love to have some piece of legislation which unambiguously asserts Canadian sovereignty and leaves them invulnerable to American anti-trust prosecutions. That would make life a lot simpler for them rather than having to look to two masters in that situation. But these are two different kinds of effects of American law in Canada.

Senator Sparrow: The laws in our country, of course, cannot affect the laws made by foreign governments. How do you deal with that?

Professor Rotstein: From our work—and this, of course, is ten years old, and I am not up to date on current legal procedures—we were informed that the United States would not enforce and prosecute in a case where there was, on the books of another country, clear legislation that contravened U.S. anti-trust legislation. There might be an action, but it would not get anywhere; and their procedure is not to enforce such laws where there are on the books of other countries laws which stand in opposition to them. In short, it would render, in

[Traduction]

comprends de la situation—c'est que, par exemple, les sociétés commerciales des pays communistes qui veulent faire des affaires avec le Canada, se rendent compte que d'être partie à un contrat accordé à une filiale d'une société étrangère au Canada les entraînera dans un processus long, ardu, et peut-être même incertain, aux résultats incertains, parce qu'on doit rapporter toute exception à la Loi sur le commerce avec l'ennemi à Washington, de là, le cas pourra être soumis au ministère du Trésor américain, qui, à son tour, décidera s'il est possible de permettre une telle exception ou non. Quelques mois plus tard, nous recevrons une réponse, positive ou négative. La réaction d'un grand nombre de ces sociétés commerciales est de dire: «Pourquoi se donner tant de mal; allons en Suède, en Allemagne fédérale, où les transactions se font rapidement et efficacement, et ne nous embarrassons pas de tous ces problèmes». Par conséquent, lorsqu'elles commencent à se détourner de nous, nous n'avons aucun moyen de connaître précisément l'importance du commerce qui a en fait été perdu. Voilà pour l'aspect financier. En ce qui concerne le côté juridique, il reste évidemment à savoir si la question de juridiction est importante.

Les lois anti-trust supposent un ensemble de problèmes assez différents. Dans ce cas, les précédents juridiques jouent un rôle de premier plan. Considérons par exemple l'hypothèse d'une fusion. Supposez qu'un certain nombre de sociétés du secteur manufacturier et considérées petites et inefficaces croient qu'elles réussiraient mieux si elles se regroupaient. Toutefois, leur conseiller juridique affirme que: «En vertu de telles et telles dispositions de la loi Sherman et de la loi Clayton, nous sommes exposés à des poursuites judiciaires de la part du département anti-trust des États-Unis. Dans les circonstances, on donne rarement suite à une fusion de ce genre.

C'est pourquoi je pense—et je crois que nombreux sont ceux qui partagent mon avis—que c'est un des facteurs qui entrave la rationalisation de l'industrie canadienne. Cela nous empêche même de proposer divers plans de rationalisation au Canada. Et selon moi, je ne pense pas que ces sociétés méritent d'être blâmées. Elles préféreraient qu'il existe une juridiction claire et nette; elles aimeraient qu'on adopte une loi sans ambiguïté sur la souveraineté du Canada qui les protégerait contre des poursuites intentées en vertu de la législation anti-trust des États-Unis. Cela leur rendrait la vie plus facile qu'elle ne l'est à l'heure actuelle où elles doivent respecter deux législations. Ce sont là deux différents genres de répercussion de la loi américaine au Canada.

Le sénateur Sparrow: Les lois de notre pays ne peuvent évidemment avoir aucune influence sur la législation des gouvernements étrangers. Que peut-on y faire?

M. Rotstein: Au cours des études que nous avons effectuées—cela fait déjà dix ans et je ne suis pas au courant des formalités juridiques actuellement en vigueur—nous avons été avisés que les États-Unis n'appliqueraient pas leur loi et n'ententeraient aucune poursuite judiciaire dans les cas où un autre pays aurait des lois très précises qui constitueraient une violation de la loi anti-trust des États-Unis. Il est possible qu'une plainte soit déposée, mais on n'y donnerait pas suite; les procédures en vigueur veulent qu'ils n'appliquent pas ce genre

[Text]

practice, the American anti-trust situation null and void. That is my understanding of what the consequences would be if we had our own current legislation.

Senator Sparrow: Going further then, what would be the Canadian government's reaction to this proposal for legislation? You are suggesting that the American government itself would have no objection, that it would at least give them an out, if there was Canadian legislation. Why do you think that there has not been Canadian legislation?

Professor Rotstein: I think the Canadian government, on balance, has itself assessed the political consequences, the political cost, as being too high. I think it is a failure of will, on the part of the government, a feeling—in my personal interpretation—of timidity. The Government feels that we are interconnected in the Canadian-American relationship in so many ways that if you start a little static through the system, goodness knows how it will be amplified through the whole network. Therefore, they take on the whole, a very conservative line on it. That is my reading of the mood of the Canadian government.

Senator Rowe: You say we were informed that the American government would not interfere if there were Canadian laws or laws in any other country directly opposed to the provisions of the Trading with the Enemy Act. How was that assurance conveyed to Canada? It was not legislation in the United States?

Professor Rotstein: No.

Senator Rowe: Was it an executive decision there?

Professor Rotstein: No. I may have created the wrong impression. It is not that we ever received, to my knowledge, an official diplomatic note or an assurance from the State Department or the Treasury Department or the anti-trust department, that if we passed legislation they would not mind. It is a matter of American legal practice which we discerned in cases that touched other countries, such as France and the Netherlands, that when a contravening law was on the books the American judge would not press the matter further. It did not reach, to my knowledge, the level of an official assurance from the American government.

Senator Rowe: Merely going by American practice?

Professor Rotstein: American practice, that is right.

Senator Sparrow: I think I will buy those comments and I will leave that for the moment. It seems to me that there are other areas that affect foreign-owned corporations in Canada, a greater problem that restricts exports from Canadian branch plants. That can be, I suppose, a plant that, due to the tariff policy, can get into Commonwealth countries for various reasons. How does that problem compare with the problem of the anti-trust laws that you are referring to? Is it a much bigger problem, and what are the problems that you see in that area?

[Traduction]

de loi lorsque d'autres pays ont une législation contraire à la leur. A toutes fins pratiques, cela rendrait la législation américaine anti-trust complètement inutile. D'après moi, c'est ce qui se produirait si nous avions actuellement nos propres lois à ce sujet.

Le sénateur Sparrow: En poussant la chose un peu plus loin, quelle serait la réaction du gouvernement canadien à un projet de loi semblable? D'après vous, le gouvernement américain ne s'y opposerait pas car s'il y avait une loi canadienne, cela ne lui donnerait-il pas au moins une porte de sortie? Pourquoi pensez-vous qu'il n'y a pas de législation canadienne?

M. Rotstein: Je pense que le gouvernement canadien a décidé que les répercussions d'ordre politique et financière étaient trop importantes. Je pense que le gouvernement a fait preuve d'un manque de volonté, d'une certaine timidité—c'est là mon interprétation personnelle. Le gouvernement que les relations canado-américaines sont tellement complexes que si nous perturbions un peu le système, Dieu seul sait quelle ampleur prendraient les répercussions. C'est pourquoi il a adopté une position très prudente à cet égard. C'est de cette façon que j'interprète la position du gouvernement canadien.

Le sénateur Rowe: Vous avez dit qu'on nous avait informés que le gouvernement américain n'interviendrait pas s'il existait des lois canadiennes ou étrangères qui constitueraient une violation directe de leur *Trading with the Enemy Act*. Sous quelle forme cette garantie a-t-elle été donnée au Canada? On n'a pas adopté de loi à cet effet aux États-Unis?

M. Rotstein: Non.

Le sénateur Rowe: S'agit-il d'une décision administrative?

M. Rotstein: Non. Je pense que je vous ai donné une fausse impression. Autant que je sache, nous n'avons jamais reçu de communication ou de garantie diplomatique officielle du *State Department*, du *Treasury Department* ou encore, du *Anti-Trust Department*, selon laquelle ils ne s'opposeraient pas au fait que nous adoptions une telle loi. Il s'agit plutôt d'une question de pratique juridique américaine que nous avons relevée dans des cas touchant d'autres pays comme la France et la Hollande: lorsque des pays étrangers ont une loi qui constitue une violation des lois américaines, le juge américain n'a jamais poussé l'affaire plus loin. Mais je ne pense pas que cela ait jamais fait l'objet d'une garantie officielle de la part du gouvernement américain.

Le sénateur Rowe: Alors on se fie seulement aux pratiques américaines?

M. Rotstein: C'est bien cela, les pratiques américaines.

Le sénateur Sparrow: Je pense que je vais m'en tenir à ces réponses. Il me semble qu'il existe d'autres domaines qui touchent les sociétés à domination étrangère au Canada qui constituent un problème plus important dans la mesure où ce dernier limite les exportations provenant de filiales canadiennes. C'est le cas, je suppose, d'une société qui, compte tenu de la politique tarifaire, peut trouver des débouchés dans les pays du Commonwealth pour diverses raisons. Quel est l'importance de ce problème en comparaison de celui qui concerne les lois

[Text]

Professor Rotstein: I would agree with the thrust of that question, that it is in the nature of the multinational corporation to organize itself globally in regard to manufacturing, and to divide up its global jurisdictions in regard to marketing, through decisions as to who exports to which area. It is also a fact that, by and large, the purpose of the subsidiaries established in Canada is mainly to serve the Canadian market. Therefore, decisions are made in terms of global efficiency, as to whether for example, Argentina should serve the English market, or Hong Kong could serve the Australian market, or France should serve the Common Market in Europe. Canadian subsidiaries must, of course, abide by this global division of labour and the global division of markets which the multinationals organize. I do not think anyone can offer a definite figure, once more, on the question of how much business we in Canada would then have foregone. It would be very difficult to quantify or to be precise, but we do know that, in the nature of the multinational, the restrictions on where Canadian plants may export are very definitely part of the global picture. I think it would not be unfair to say that it is a fact that, by and large, Canadian subsidiaries do not have global possibilities of export.

Senator Sparrow: What can be done about that? Excluding for the moment the takeover of that industry, are there other areas where we can counterbalance that effect by incentives?

Professor Rotstein: I would say that this problem is not amenable to a global legislative solution. It is not a thing that can be dealt with at one fell swoop. I would myself foresee that a process of screening would be able to adapt to that situation. That process of screening would include, as we now have seen in the takeovers area, a series of negotiations with the multinationals, a series of reviews of their policies and procedures. Therefore, it would take a specific review of the export practices—I would restrict myself initially to the large corporations, as to whether they may or may not export, and attempt to expand, through government influence and through an effective government screening agency, the jurisdictions and markets of those subsidiaries. Some of it may be feasible economically; some of it may not be; but at least we would know, from a closer look at their cost figures, from a closer look at the manufacturing capacity, as to where we were being obviously shortchanged in our exports.

Senator Sparrow: In asserting our sovereignty in that area, I suppose the ultimate is the nationalization or the purchase of foreign-controlled corporations. What about the potash industry, then, in Saskatchewan, as an example of that attempt to assert our sovereignty? Would you tell us what you consider broadly the benefits to the country and to the province, and also the dangers in such action, as you might see them?

[Traduction]

antitrust dont vous parliez? Ce problème est-il plus important et quels sont à votre avis les problèmes qui se posent dans ce domaine?

M. Rotstein: Je suis d'accord pour dire qu'il est dans la nature d'une société multinationale d'établir sa capacité de production, ses débouchés en matière de commercialisation et de décider qui exporte dans quel secteur. Il est également établi que, dans l'ensemble, l'objectif premier des filiales établies au Canada est de s'établir sur le marché intérieur. Par conséquent, les décisions sont prises en fonction de l'efficacité globale, à savoir, si, par exemple, l'Argentine peut s'établir sur le marché britannique, Hong Kong sur le marché australien ou la France sur le Marché commun en Europe. Les filiales canadiennes doivent évidemment obéir à la répartition générale de la main-d'œuvre et des marchés que les multinationales organisent. Une fois de plus, je ne pense pas que l'on puisse donner un chiffre précis quant à la perte commerciale que cela représenterait alors pour nous. Il serait très difficile de les quantifier ou de les préciser, mais nous savons que, de par la nature de la société multinationale, les limitations imposées aux usines canadiennes sur le marché de l'exportation font partie en tout cas de la situation globale. Je pense qu'il ne serait pas faux de dire qu'en fait, les filiales canadiennes ne disposent pas de possibilités globales d'exportation de leurs produits.

Le sénateur Sparrow: Que peut-on faire? Si l'on exclut pour le moment la prise en charge de cette industrie, existe-t-il d'autres domaines où nous pourrions contrebalancer cet effet—par des stimulants?

M. Rotstein: Je pense que ce problème ne peut pas être résolu par des mesures législatives globales. On ne peut pas les résoudre d'un seul coup. À mon avis, un système d'examen pourrait s'adapter à cette situation. Cette révision comprendrait, comme nous l'avons déjà vu dans le domaine des main-mises étrangères, une série de négociations avec les sociétés multinationales, une série d'examen de leurs politiques et procédures. Par conséquent, il faudrait étudier les pratiques à l'exportation. Je ne parlerai que des sociétés importantes et de question de savoir si elles peuvent ou ne peuvent pas exporter, et essayer d'augmenter, par l'intermédiaire d'influences gouvernementales et par un organisme de révision gouvernemental et efficace, la part du pouvoir et des marchés de ces filiales. Certains aspects de cette entreprise pourraient se révéler réalisables du point de vue économique et d'autres pas. Mais au moins, nous connaissons, en examinant de plus près leurs coûts, leur capacité de production et nous saurions où le Canada se faisait rafler de toute évidence des exportations.

Le sénateur Sparrow: Si l'on voulait affirmer notre souveraineté dans ce domaine, je suppose que la dernière étape pour y parvenir serait de nationaliser ou de racheter des sociétés à domination étrangères. Ne pourrait-on pas prendre comme exemple de tentative d'affirmation de notre souveraineté l'industrie de la potasse de la Saskatchewan? Pouvez-vous nous dire quels avantages en retireraient, à votre avis, le Canada et la province, et également les dangers que présente une telle mesure?

[Text]

Professor Rotstein: My own approach, by and large, has not been in favour of large-scale nationalization. On the other hand, I am inclined to see that within Canadian public opinion there is a growing sentiment in the area of some nationalization of resource-based industries. Before coming to potash, I would like to remind the members of this committee of two Gallup polls which I found personally quite striking and indicative of this rather interesting underlying sentiment in Canadian public opinion. I believe that in 1973 one Gallup poll asked: "Are you in favour of nationalizing oil and gas in this country?" To which the response, as I recall it from memory, was 48 per cent of the Canadian population in favour, 36 per cent against. The striking feature of that Gallup poll was that it was not limited to any one political party, that there was a plurality in the Conservative Party just as there was in the New Democratic Party. To show that this was not a fluke, a second Gallup poll, taken in November 1975 asked precisely the same question, and received an answer, 51 per cent in favour. It seems to me that in dealing with this issue we should recognize what is, to my mind, strong public support for a greater Canadian presence in the resource area, more so than in manufacturing or in technology.

This political undercurrent reflects, to my mind, a strong Canadian sensitivity to issue that touch on territory and resources and water, but over and above that there is an economic issue of great importance, sometimes called the issue of "economic rents." Very often these resources have been discovered and developed at costs that prevailed, shall we say, in the mid to late 60's or the early 70's. By virtue of the change in the world market prices for resources, but particularly for energy resources, an enormous increase in value has now accrued to these resources because of the difference between the original exploration costs and the present market values. This is a particularly important factor in the issue of oil and gas in Canada. To my mind, one of the strong interests, for example, of the large corporations—Gulf, Imperial, and so on—in bringing down high-cost gas from the Arctic is that it instantly raises the value of their low-cost gas in Alberta and brings them enormous economic rents. This is the issue that economists call economic rents: the word "rents" does not mean the same as it does in normal language; it means the super-profits that accrue in such a case.

The economic issue, then, in the resource field, particularly in energy resources, is, who gets the rents, that is, how they are partitioned or shared. That can be handled in various ways: in some cases by taxation, as we have seen; but in some cases—and I believe this is an important part of the thinking of the Saskatchewan government—by nationalization. I think these two issues together are the operative factors in the consideration of nationalization of resource industries. I think there is growing public support, although not in all areas, for some kind of action of this sort; and I understand there is public support for Saskatchewan for the initiative taken in potash.

[Traduction]

M. Rotstein: Je ne suis pas partisan de la nationalisation à grande échelle. Par contre, je constate que l'opinion publique canadienne favorise de plus en plus une certaine nationalisation des industries orientées sur les matières premières. Avant d'en venir au problème de la potasse, je voudrais rappeler aux membres de ce Comité les résultats de deux sondages d'opinion Gallup que, personnellement, j'ai trouvé très frappants et révélateurs de l'opinion canadienne. Je pense qu'en 1973, un des sondages Gallup posait la question suivante: «Êtes-vous partisan de la nationalisation de l'industrie du pétrole et du gaz au Canada?» Si je me souviens bien, 48% de la population canadienne avait dit oui et 36% non. Le trait frappant de ce sondage était qu'il ne reflétait pas les opinions exprimés par un parti politique et qu'il y avait consensus entre les partisans du parti conservateur et ceux du parti néo-démocrate. Pour montrer que ce n'était pas un hasard, un second sondage Gallup recueilli en novembre 1975 a posé exactement la même question et 51% des Canadiens ont alors opté en faveur de la nationalisation. Il me semble, qu'en étudiant cette question, nous devrions reconnaître ce qui, à mon avis, constitue un soutien public important pour une présence canadienne accrue dans le domaine des matières premières, plus que dans le domaine de la production ou de la technologie.

Ce problème revêt bien sûr un aspect politique, car il reflète, à mon avis, une forte sensibilité canadienne à des problèmes qui touchent les ressources du territoire mais il s'agit surtout d'une question économique, du problème que l'on appelle souvent le problème des loyers économiques. Très souvent, ces ressources ont été découvertes et exploitées à des coûts qui sont restés sensiblement les mêmes jusqu'à la fin des années 60 ou au début des années 70. Compte tenu des nouveaux cours mondiaux des matières premières, et en particulier des produits énergétiques, ces ressources ont bénéficié d'une augmentation énorme en valeur, due à la différence entre les coûts originels d'exploration et les valeurs marchandes actuelles. C'est un élément particulièrement important dans le problème que pose l'industrie du pétrole et du gaz au Canada. À mon avis, l'un des principaux intérêts des grosses compagnies pétrolières comme Gulf, Impérial, etc., lorsqu'elles exploitent à grand frais le gaz de l'Arctique est de faire instantanément monter la valeur du gaz qu'elles exploitent à meilleur marché en Alberta et d'obtenir ainsi de très importantes rentes économiques. C'est le phénomène que les économistes appellent les rentes économiques: le mot «rentes» n'a pas ici le même sens que dans le langage courant: il désigne le genre de super-bénéfices qui découlent de l'opération.

La question économique, dans le domaine des ressources, notamment dans celui des ressources énergétiques, est donc de savoir qui touche ces rentes, de quoi elles se composent et comment elles sont réparties. Elles peuvent être traitées de différentes façons—dans certains cas par l'imposition, comme nous l'avons vu, mais dans d'autres cas—et je crois que c'est un point important dans la politique du gouvernement de la Saskatchewan—par des mesures de nationalisation. Je pense que ces deux questions sont les facteurs décisifs lorsqu'on envisage la nationalisation des ressources et des industries connexes. Je crois que le public y est de plus en plus favorable, non pas dans tous les domaines, mais pour certains types de

[Text]

Senator Carter: Perhaps I might begin where Senator Sparrow left off, at the potash industry. Before the Government of Saskatchewan took action in this matter, was it not the case that the potash companies were acting more or less as a cartel, restricting production, setting prices, and that sort of thing, so that a government was almost compelled to take that type of action, by nationalization?

Professor Rotstein: I wish, senator, that I could recapitulate the very complex story of potash, which I am afraid I cannot do. My understanding was that the problem began at a time when it appeared there was a glut of potash on the world market, and the original initiative of the Saskatchewan government, as I understood it, was for orderly marketing and the allocation of quotas to those companies. This, in turn, was challenged by the potash companies themselves, and I believe that that became a political embroglio which escalated and eventually led to the initiative of the Saskatchewan government. This is, I am afraid, a quick over view of a complex situation.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, I was just thinking that Senator Carter perhaps was under some misconception, that was partly answered. The cartel was established, in fact, by legislation, by the government, that only permitted the potash corporations to produce at 60 per cent capacity: it was not the individual corporations that had the cartel; it was set up by legislation.

The Chairman: And that was the previous, Thatcher government, not the socialist government, that created the cartel. That was a government action, Senator Carter.

Senator Carter: I knew there was a cartel, but I did not know whether it was formed by the companies themselves, of a mutual gains order, or whether it was established by legislation.

Professor Rotstein, you used the term "industrial strategy", which is beginning to mean a lot of different things to different people. The Senate Committee on Science Policy, when it came out with a recommendation for an industrial strategy, pointed out that we had not had one. The government's reaction to that was that there is no such thing as an industrial strategy, but they did concede that there might be a series of industrial strategies, a strategy for various sectors of the economy. I would like to have your ideas on that.

Professor Rotstein: I tend by nature not to be dogmatic, particularly when it comes to the solution to these very complex problems. I, for one, would be very happy if the government now went ahead and produced these strategies for the various sectors. My problem with the government policy is that

[Traduction]

mesures semblables; il me semble que le public est favorable aux mesures prises par le gouvernement de la Saskatchewan à propos de la potasse.

Le sénateur Carter: Je pourrais peut-être reprendre là où le sénateur Sparrow s'est arrêté, c'est-à-dire à l'industrie de la potasse. Avant les mesures prises par le gouvernement de la Saskatchewan, il semble que les sociétés d'exploitation de la potasse se comportaient plus ou moins comme un cartel, en restreignant la production, en fixant les prix, etc., si bien que le gouvernement a été presque obligé de prendre des mesures de nationalisation de ce type.

M. Rotstein: J'aimerais, sénateur, être en mesure de récapituler l'histoire très complexe de la potasse, mais je ne sais pas si je pourrais le faire. Je crois savoir que le problème est apparu à l'époque où on a constaté une surabondance de potasse sur le marché mondial, et les mesures prises initialement par le gouvernement de la Saskatchewan consistaient à rétablir la commercialisation et à fixer des contingentements à ces sociétés. Ces mesures ont ensuite été contestées par les sociétés de potasse elles-mêmes, et je crois qu'il en a résulté un embroglio politique qui a pris de l'ampleur et qui a finalement incité le gouvernement de la Saskatchewan à prendre les mesures en question. Voilà un exposé très bref d'une situation complexe.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, il me semblait que le sénateur Carter faisait peut-être une légère erreur, et mon opinion a été partiellement confirmée. En fait, le cartel a été le résultat d'une loi adoptée par le gouvernement, aux termes de laquelle les sociétés d'exploitation de la potasse étaient autorisées à ne fonctionner qu'à 60 p. 100 de leur capacité de production. Ce n'était pas les sociétés elles-mêmes qui avaient constitué le cartel: il avait été mis en place par une loi.

Le président: Et c'est le gouvernement précédent de M. Thatcher, et non pas le gouvernement socialiste, qui a constitué le cartel. C'était une mesure gouvernementale, sénateur Carter.

Le sénateur Carter: Je savais qu'il y avait un cartel, mais je ne savais pas s'il avait été constitué par les compagnies elles-mêmes, par une décision mutuelle, ou s'il avait été créé par une loi.

Monsieur Rotstein, vous avez employé l'expression «stratégie industrielle», qui a des sens très différents selon les différentes personnes qui l'emploient. Lorsque le Comité sénatorial spécial sur la politique scientifique a émis une recommandation pour la mise en place d'une stratégie industrielle, il a indiqué que nous n'en avions pas. Le gouvernement a réagi à cela en indiquant que la stratégie industrielle n'existait pas, mais il a reconnu le fait qu'il pouvait y avoir un ensemble de stratégies industrielles pour les différents secteurs de l'économie. Je voudrais connaître votre opinion sur ce point.

M. Rotstein: Par nature, je me garde de tout dogmatisme, notamment en ce qui concerne la solution de ces problèmes très complexes. Je me féliciterais de voir le gouvernement aller de l'avant et adopter des stratégies pour les différents secteurs. En ce qui concerne la politique du gouvernement, je dois

[Text]

we have had neither the one nor the other—neither the grand approach to the issue of the Canadian economy as a whole nor to the sectors. My reading—and I hope I am not being overly harsh—indicates a policy of drift and ad hoc reaction to the crisis of the day. I think the acid test of what I am saying is the absence, up to this very day, of a policy in that most difficult, complex area where we most urgently need a policy, namely, the area of energy. We still await an over-all policy in this area. Events are quickly overtaking us here. Therefore, I have no quarrel with either “policies” for the sectors as against a grand policy for the whole. I am for policies, and of course the word has arisen largely as a reaction to what some people have observed to be drift, and adhocery, as they say, in most of our approach to industrial situations.

Senator Grosart: Drift can also be a policy.

Professor Rotstein: In the end, it becomes one.

Senator Grosart: And not always the wrong one.

Senator Rowe: Are you thinking purely of federal policy, or are you including the policies of the various provincial governments in that indictment?

Professor Rotstein: I mainly address myself to federal policy. I do not want to make any blanket judgments on provincial policies as a whole. My understanding of them is that they have largely begun to develop in the vacuum of federal policies, that people have begun to exercise their powers to look about them, to create, as we have seen, a number of crown corporations in the provincial area, filling in the vacuum in federal policy. But I would hesitate to make any blanket judgment upon these provincial policies.

Senator Carter: In one of your descriptions, you read off a list of five or six steps that might be taken. One of them was the greater utilization of our resource base. You mentioned one example: instead of exporting oil, we should be exporting petro-chemicals. What other resources do you see that we can exploit or utilize better than we are doing?

Professor Rotstein: Senator, if you will allow me, I would answer by quoting a portion of what I think is perhaps the best study of this matter. It is by Pierre L. Bourgault, a 1972 study, *Innovation and the Structure of Canadian Industry*. It was done for the Science Council of Canada. There is a single paragraph which, it seems to me, both answers your question and catches the main drift of this whole problem. With your permission, Mr. Chairman, I will read this paragraph into the record. It is as follows:

We are the world's largest producer of nickel, but we are net importers of stainless steel and manufactured nickel

[Traduction]

avouer que nous n'avons ni l'une, ni les autres: il n'existe aucune politique générale concernant la question de l'économie canadienne dans son ensemble, pas plus qu'en ce qui concerne les différents secteurs de l'économie. D'après ce que je sais—et j'espère qu'on ne me trouvera pas trop sévère—la politique consiste à laisser faire et à réagir coup par coup à la crise actuelle. J'en veux pour preuve l'absence, jusqu'à ce jour, de toute politique dans ce domaine très complexe et très difficile où elle fait le plus défaut, à savoir le domaine de l'énergie. Nous attendons toujours une politique générale dans ce domaine. Nous sommes toujours pris de court par les événements. C'est pourquoi je suis favorable à la solution d'une politique par secteur industriel, par opposition à une politique générale pour l'ensemble de l'industrie. Je suis favorable aux politiques, et naturellement, cette formule constitue principalement une réaction à ce que certains considèrent comme une politique de laisser-faire face à la plupart, de nos problèmes industriels.

Le sénateur Grosart: Le laisser-faire peut également constituer une politique.

M. Rotstein: Finalement, c'est ce qui se passe.

Le sénateur Grosart: Et ce n'est pas toujours une mauvaise politique.

Le sénateur Rowe: Pensez-vous uniquement à la politique fédérale, ou votre remarque s'adresse-t-elle aux politiques des différents gouvernements provinciaux?

M. Rotstein: Je pense principalement à la politique fédérale. Je ne veux pas émettre de jugement global sur les politiques provinciales dans leur ensemble. J'ai l'impression que la plupart des politiques provinciales sont nées de l'absence de toute politique fédérale; les responsables provinciaux ont exercé leurs pouvoirs et ont créé, comme nous l'avons vu, un certain nombre de sociétés de la couronne dans les domaines de compétence provinciale, pour combler le vide laissé par la politique fédérale. J'hésite toutefois à formuler un jugement général sur ces politiques provinciales.

Le sénateur Carter: Dans une de vos descriptions, vous avez lu une liste de cinq ou six mesures qui pourraient être adoptées. Une d'entre elles prônait une plus grande utilisation de notre capital ressources. Vous avez mentionné par exemple: au lieu d'exporter du pétrole, nous devrions exporter des produits dérivés du pétrole. A votre avis, quelles sont les autres ressources que nous pourrions mieux exploiter ou utiliser?

M. Rotstein: Monsieur le sénateur, si vous le permettez, je vais répondre en citant un extrait de ce que je crois être peut-être la meilleure étude faite sur le sujet. Il s'agit d'une étude faite en 1972 par M. Pierre L. Bourgault, (*Innovation and the Structure of Canadian Industry*) (*Innovation et la structure de l'industrie canadienne*). Cette étude a été réalisée pour le Conseil des sciences du Canada. Il existe un paragraphe qui, me semble-t-il, répond à vos questions et saisi la tendance principale de l'ensemble de ce problème. Avec votre permission, monsieur le président, je vais lire ce paragraphe dans le dossier. Il est rédigé comme suit:

Nous sommes le plus important producteur au monde de nickel, mais nous sommes nettement importateurs d'acier

[Text]

products, including "cold climate" nickel-cadmium batteries; we are the world's second largest producer of aluminum, but we import it in its more sophisticated forms. . . . We are the world's largest exporter of pulp and paper, but we import much of our fine paper and virtually all of the highly sophisticated paper, such as backing for photographic film and dielectric papers for use in electronic components; we are one of the world's principal sources of platinum, but it is all exported for refining and processing and reimported in finished forms; we are large exporters of natural gas and petroleum, but we are net importers of petrochemicals; and, although we are the world's foremost exporter of raw asbestos fibres, we are net importers of manufactured asbestos products.

There are half a dozen items there which certainly impressed me at the time as an area for further development—namely, nickel, aluminum, sophisticated paper products, platinum, and asbestos.

Senator Carter: I think our committee investigated some of these at one time or another, and when we got down to the nitty-gritty of it it was not quite as simple as it appears in the statement. In the first place, there is the question of getting the capitalization for it; the next thing is the scale of production; and the next the environmental problems involved. People are not so anxious to have these factories now as they were.

The Chairman: And I suppose the largest factor that recurred, with witness after witness, Senator Carter, was that the further downstream you went with the finished product the closer you had to get to the market.

Senator Carter: The closer you had to get to the market.

Professor Rotstein: I recognize all of these problems and consequently I referred, for example, to the kind of bottleneck in our capital distribution facilities. It is a fact that one of the advantages of the multinational is the provision of markets at the other end. I think all of these problems would have to be faced, across the board. I don't think we can do everything at once, but it seems to me that we should turn our attention to them as though they were soluble rather than insoluble, and explore some of these.

Senator Grosart: I would put this as a supplementary, but it does go the other way. I refer to bauxite. Should we simply say we will wash out Alcan? Are we going to take this high moralistic attitude, this dog-in-the manger attitude, to international affairs, and simply say that it is not fair for us to import bauxite from Jamaica, but that we should let them do all the processing?

[Traduction]

inoxydable et de produits manufacturés en nickel; y compris les batteries d'accumulateur nickel-cadmium pour «climat froid». Nous occupons le deuxième rang au monde dans la production de l'aluminium mais nous l'importons dans ses formes les plus complexes. . . . nous sommes le plus gros exportateur au monde de pâte et papier, mais nous importons la plus grande partie de notre beau papier et pratiquement la totalité du papier présentant des caractéristiques très spéciales, telle que le papier sensible pour film photographique et le papier diélectrique destiné à être utilisé dans les composantes électroniques. Nous sommes l'un des principaux producteurs au monde de platine, mais il est exporté en totalité pour raffinage et traitement et réimporté sous forme de produits finis. Nous sommes de gros exportateurs de gaz naturel et de pétrole, mais nous sommes nettement importateurs de produits dérivés du pétrole. En outre, bien que nous soyons le premier exportateur mondial de fibres d'amiante brutes, nous sommes nettement importateurs de produits manufacturés d'amiante.

Il existe une demi douzaine d'articles qui m'ont certainement impressionné à l'époque, en tant que domaines susceptibles d'amélioration, à savoir le nickel, l'aluminium, les produits complexes à base de papier, le platine et l'amiante.

Le sénateur Carter: Je pense que notre Comité a étudié certains d'entre eux à un moment ou à un autre et, lorsque nous nous sommes attaqués à la base du problème, il s'est avéré que ce n'était pas aussi simple que ne le laisserait croire la déclaration. Il y a tout d'abord la constitution de capitaux; ensuite la question de déterminer l'échelle de production, puis celle d'examiner les problèmes touchant l'environnement. A l'heure actuelle, les gens ne sont pas aussi désireux qu'autrefois d'avoir ces usines.

Le président: Et je suppose que le facteur le plus important qui est revenu, témoin après témoin, monsieur le sénateur Carter, et que plus le produit fini progresse plus il faut se rapprocher du marché.

Le sénateur Carter: Plus il faut se rapprocher du marché.

M. Rotstein: J'admets l'existence de tous ces problèmes et en conséquence je me suis rapporté, à titre d'exemple, au genre de goulet d'étranglement qui existe dans les possibilités de répartition des capitaux. C'est un fait que l'un des avantages des multinationales consiste à créer des marchés à l'autre extrémité. Je crois que l'on doit affronter ouvertement ces problèmes. Je ne pense pas que nous puissions tout faire immédiatement, mais il me semble que nous devons l'examiner comme s'il était possible de les résoudre plutôt que de les considérer comme insoluble, et que nous devons étudier certains d'entre eux.

Le sénateur Grosart: Je veux faire mention de ceci à titre de complément, bien que ça ne soit pas le cas. Je fais allusion à la bauxite. Devons-nous simplement dire que nous supprimerons Alcan? Allons-nous adopter cette attitude hautement moraliste, faire le chien du jardinier, pour les affaires internationales, et simplement déclarer qu'il n'est pas équitable pour nous

[Text]

Professor Rotstein: I appreciate the comment, and I suppose I may have to revert to my previous answer, that it is really up to Jamaica to decide how it will deploy its own resources. But I am impressed as I undoubtedly suspect you are as well, with an 8.3 percent unemployment rate in Canada.

Senator Grosart: Oh, yes. I am merely saying that if we take the attitude that this should be a principle for Canada, therefore it should go both ways, if there is to be any sense of international morality in the matter. We keep saying how concerned we are with the developing countries, but when we come down to these kinds of decision that we like other people to make, we don't make them ourselves. I am not being critical.

Professor Rotstein: Unfortunately, senator, the country we are dealing with most is very much in a developed state; it is the United States which is getting the benefit of it. I think if it turned out that we were dealing with developing countries, we might very well have to consider how far we went along certain lines in this particular area.

Senator Laird: It interested me very much, in connection with the seven points you made in the second part of your presentation, that you talked in terms of, as I noted it, dovetailing manufacturing to utilize resources; and, really in the same vein, your next point was the rationalization of Industry. I presume you are acquainted with the works of Professor Skeoch. He was here before us and expounded at length his theories in that connection. Can I ask you, broadly, do you go along with him in your thinking about rationalization?

Professor Rotstein: I will confess, senator, that in the past three days, when I had intended to review closely his testimony—which I had in fact before me—I was ill. I had a difficult back problem. Therefore, I have to plead in this case, *nolo contendere*. I am not sure exactly how he phrased his position in the end. Although I did have access to his testimony, I am sorry that I would not be able to answer your question.

Senator Laird: Really what I am coming at is this. Obviously, you do favour some form of what is called rationalization.

Professor Rotstein: Yes.

Senator Laird: We have to take a practical approach to these problems. How would you do that, other than by nationalization of industry?

Professor Rotstein: There would be several models, and I would hope that we would not revert to nationalization as the first model. I could see, for example, an initiative by the Department of Industry, Trade and Commerce that would have made a study of, say, the white goods industries, or the

[Traduction]

d'importer de la bauxite de la Jamaïque et que nous devons laisser ce pays procéder à la totalité du traitement?

M. Rotstein: Je fais cas de l'observation et je suppose que je peux revenir à ma précédente réponse, à savoir que c'est vraiment à la Jamaïque de décider comment elle doit déployer ses propres ressources. Je suis toutefois impressionné, tout comme vous l'êtes, certainement je suppose, par le taux de chômage de 8.3 p. 100 au Canada.

Le sénateur Grosart: Oui. Je dis simplement que si nous adoptons l'attitude que tel doit être le principe pour le Canada, il doit alors aller dans les deux sens, si l'on doit accorder à la question une certaine moralité à l'échelon international. Nous ne cessons de dire combien nous sommes préoccupés des pays en développement, mais, lorsque nous en venons à ce genre de décision que nous aimons voir prendre par les autres, nous ne les prenons pas nous-mêmes. Je ne suis pas en train de censurer.

M. Rotstein: Malheureusement, monsieur le sénateur, le pays avec lequel nous effectuons le plus de transactions, est lui-même dans une grande mesure en état de développement, il s'agit des États-Unis, qui en retirent le bénéfice. Je pense que s'il s'avérait que nous effectuons des transactions avec les pays en développement, nous pourrions très bien examiner jusqu'où nous sommes allés dans certaines sphères dans ce domaine particulier.

Le sénateur Laird: En ce qui concerne les sept points que vous avez soulevés dans la deuxième partie de votre exposé, j'ai apprécié votre idée de raccorder la fabrication pour utiliser les ressources. Et en fait dans la même veine vous parliez ensuite de la rationalisation de l'industrie. Je suppose que vous connaissez les travaux de M. Skeoch. Il a comparu devant nous et il a exposé longuement ses théories à ce sujet. Puis-je vous demander, si d'une façon générale, vous partagez son opinion au sujet de la rationalisation?

M. Rotstein: Je dois vous avouer, sénateur que j'avais l'intention d'étudier attentivement son témoignage au cours des trois derniers jours, et je l'avais en fait sous les yeux, mais j'ai été malade. J'avais de fortes douleurs au dos. Par conséquent, dans ce cas je dois dire que je ne le contesterai pas. Je ne sais pas exactement comment il a exprimé sa position à la fin. Bien que son témoignage m'ait été remis, je m'excuse de ne pas pouvoir répondre à votre question.

Le sénateur Laird: En fait je veux soulever le point suivant, il est évident que vous êtes en faveur d'une certaine forme de rationalisation.

M. Rotstein: Oui.

Le sénateur Laird: Nous devons aborder ces problèmes d'un point de vue pratique. Comment le feriez-vous, autrement que par la nationalisation de l'industrie?

M. Rotstein: Il y aurait plusieurs méthodes, et j'espère que nous n'aurons pas recours à la nationalisation comme premier modèle. Je peux voir, par exemple, une initiative du ministère de l'Industrie et du Commerce qui aurait étudié, par exemple, l'industrie des articles de blanc, ou l'industrie de la télévision.

[Text]

television industry. First of all, the question is whether it would make economic sense to attempt such a thing. I could then see the Department of Industry, Trade and Commerce convening the existing companies, laying out the proposal, offering to finance, on a short-term basis, this kind of merger procedure, putting some equity into it, hoping itself to get out perhaps in five to ten years, encouraging the companies then to complete the program together, and in the meantime stopping—or having arranged to have had stopped—the intervention of the American anti-trust legislation—that could, at one fell swoop, nullify the entire affair. That is one possible program. I think it would need much more of a co-operative spirit and an active initiative by the Department of Industry, Trade and Commerce. But ultimately I would hope to see such a rationalized large company in private hands as a result.

Senator Laird: In other words, you were not thinking in terms of compulsory legislation?

Professor Rotstein: No, not in the first instance. I can see that there might be different models for different cases, but I can see that as a last resort, speaking generally. I am talking about the manufacturing sector, and I can possibly envision that in the resource sector things might be done differently.

Senator Laird: That brings up another interesting proposition. Have you given any consideration to the operation and effect, as between Canada and United States, of the Auto Pact?

Professor Rotstein: You mean, general comments on its operation?

Senator Laird: Yes.

Professor Rotstein: I have not studied the problem closely. I have myself, at the time it was initiated, endorsed this move. Despite the fact that I am, by and large, for greater Canadian ownership of industry, I recognize that the auto industry is so heavily American owned that it would not make sense to start some fresh initiative to secure this industry in Canadian hands. Therefore, we should have the benefits of more efficient manufacturing.

I also endorse the principle that we should have employment in this industry proportionate to the North American market. I have been concerned about two points: first of all, the drift away from the employment benefit; and, secondly, what I consider to be the shortchanging of Canadian suppliers in the automobile industry, the parts issue. I think that is the extent of the comments I can make on this. I think we should turn our attention to these points as the main features of the new negotiations on the auto pact.

Senator Laird: I realize the witness has to leave at 11.30, so I was just going to mention in connection with the parts suppliers to the automobile industry, that we do realize that that problem has to be very carefully considered, so as to try to do something about it.

[Traduction]

Tout d'abord, il s'agit de savoir si ce serait rationnel sur le plan économique de tenter de prendre une telle mesure. Puis, je peux imaginer le ministère de l'Industrie et du Commerce réunir les sociétés existantes, leur soumettre la proposition, en offrant de financer à court terme ce genre de procédure de fusion, et y engageant des capitaux tout en espérant mettre fin à sa participation peut-être cinq ou dix ans plus tard. Ensuite, il faudrait encourager les sociétés à achever le programme ensemble, et entre-temps mettre fin, ou prendre des dispositions pour que l'on mette fin, à toute intervention de la mesure législative Américaine anti-trust, qui pourrait, d'un coup annuler toute l'affaire. C'est là un programme possible. Je pense qu'on aurait besoin davantage d'un esprit de coopération et de l'initiative du ministère de l'Industrie et du Commerce. Mais finalement, j'espérais qu'une telle société importante rationalisée demeurerait en dernier ressort dans le secteur privé.

Le sénateur Laird: Autrement dit, vous ne pensiez pas à une mesure législative coercitive.

M. Rotstein: Non, pas dans le premier cas. Je peux me rendre compte qu'il est possible qu'il y ait des modèles différents pour différents cas, mais, en général, je peux l'imaginer comme dernier recours. Je parle actuellement du secteur de l'industrie de fabrication, et je peux imaginer que dans le secteur des ressources on pourrait procéder différemment.

Le sénateur Laird: Cela soulève un autre point intéressant. Avez-vous étudié l'application et les effets du pacte de l'automobile, conclu entre le Canada et les États-Unis?

M. Rotstein: Vous voulez dire, des observations générales sur son application?

Le sénateur Laird: Oui.

M. Rotstein: Je n'ai pas étudié le problème attentivement. Personnellement, au moment où cette mesure a été prise je l'ai appuyée. En dépit du fait que je suis, en général, pour le plus grand contrôle de toute l'industrie par les Canadiens, je reconnais que l'industrie de l'automobile est si fortement contrôlée par les Américains, que cela n'aurait aucun sens de prendre de nouvelles initiatives en vue de la placer sous le contrôle des Canadiens. Par conséquent, nous devrions avoir les avantages d'une fabrication plus efficace.

J'appuie également le principe que nous devrions avoir, dans cette industrie, un taux d'emploi proportionné au marché nord-américain. Je me suis inquiété de deux points. Tout d'abord, on s'est écarté des avantages qu'il présente en matière d'emplois, et deuxièmement, à mon avis, les fournisseurs canadiens dans l'industrie de l'automobile ont été dupés dans un secteur, celui des pièces. Je pense que ce sont toutes les observations que je peux formuler à ce sujet. Je pense que nous devrions concentrer notre attention sur ces points en tant qu'aspects importants des nouvelles négociations de l'Accord de l'automobile.

Le sénateur Laird: Je me rends compte que le témoin doit partir à 11 h 30, donc, j'étais sur le point de mentionner en ce qui concerne les fournisseurs de pièces dans l'industrie de l'automobile, que nous nous rendons compte qu'on doit étudier ce problème très attentivement, afin d'essayer de le résoudre.

[Text]

There is one final point on the problem of technology. We have to think practically, and I am speaking now from practical experience. There is a simple product, which I will not bother naming now that was developed or discovered in Canada. When we got it into operation in Canada, it required a great deal of further research; and, honestly, the expense was so atrocious that there was no alternative really but to get an American company, capable of manufacturing, into the act, in order to supply the proper research technology, and so on. That is a practical problem which I hope you recognize.

Professor Rotstein: Yes. Senator Laird, I very much appreciate that kind of problem, and that is why, particularly for someone like myself, it is very difficult to make broad generalizations on the question of technology. Let me draw your attention to two or three other related factors. We have had cases where quite good inventions were made in Canada, often by the existing facility of a multinational. Indeed, they were sometimes financed with a government subsidy that was encouraging research and development. When the innovation finally came through, the whole thing was brought back to the parent company as being much too important to allow a subsidiary to do the manufacturing of the product. Thus we have had cases where we lost the benefits of this kind of technology. Perhaps the financial factor would have been there, but perhaps, given the one or two instances I have heard about, it was all clear sailing, but they brought it back in order to obtain the manufacturing benefits in the United States.

This is not intended as a kind of wholesale condemnation, but it is intended to illustrate the fact that there are two questions. One is whether we should continue to support, through grants for technological research, multinational companies, in the absence of guarantees of the employment benefit if the thing works out. Secondly, we are very weak in our network of financing. We have to develop our financial network in this country, particularly in the area of new ventures, some of them speculative, that might support a manufacturing facility eventually. We find it difficult to mobilize the venture capital in these cases. I think those are the two problems we should look at.

Senator Laird: Can you give us a specific case where this has happened? I am searching my mind to try to recall such a situation arising.

Professor Rotstein: One of them came to us—through confidential records which I am not prepared, unfortunately, to reveal—at the time of the Watkins Report. A second one was in the newspaper about six weeks ago, but the precise name of the company slips my mind. Perhaps I could look it up. I am sorry I cannot give you chapter and verse.

[Traduction]

Il y a un dernier point que je voudrais soulever au sujet du problème en matière de technologie. Nous devons considérer la question d'un point de vue pratique, et je parle actuellement en fonction de l'expérience pratique dans ce domaine. Il y a un simple produit que je ne prendrai pas la peine de nommer maintenant, qui a été mis au point ou découvert au Canada. Lorsque nous l'avons utilisé au Canada, il a fallu faire beaucoup d'autres recherches, et honnêtement, le coût était si élevé, que nous n'avions pas d'autre solution que de rechercher la participation d'une société américaine, capable d'en assurer la fabrication, et de fournir les moyens techniques appropriés pour les recherches, ainsi que d'autres moyens. C'est un problème d'ordre pratique, et j'espère que vous vous en rendez compte.

M. Rotstein: Oui, sénateur Laird, je me rends très bien compte de ce genre de problème, et c'est pourquoi, particulièrement pour quelqu'un comme moi, il est très difficile de faire des généralisations au sujet de la technologie. Laissez-moi vous signaler deux ou trois autres facteurs afférents. Il y a eu de très bonnes inventions qui ont été faites au Canada, souvent grâce aux laboratoires existants d'une multinationale. En réalité, ces dernières ont parfois été réalisées grâce à une subvention gouvernementale destinée à encourager la recherche et le développement. Toutefois, une fois la découverte effectuée, on en confiait l'exécution à la société-mère, car on la considérait trop importante pour permettre à une filiale de fabriquer le produit. Il y a eu d'autres cas où nous n'avons retiré aucun bénéfice de ce genre de travaux techniques. Peut-être était-ce en raison de facteurs financiers, mais peut-être que, du moins dans les quelques cas dont j'ai entendu parler, alors que les travaux semblaient aller bon train, on a préféré remettre l'exécution de la découverte à la société mère pour en faire profiter les fabriques américaines.

Cette affirmation ne vise pas à condamner globalement le système, mais veut illustrer le fait qu'il pose deux problèmes principaux. Le premier concerne l'opportunité de continuer à financer, par l'intermédiaire de subventions à la recherche, les sociétés multinationales qui ne peuvent garantir que le résultat de leurs recherches, s'il est fructueux, contribuera à créer des emplois. Deuxièmement, notre infrastructure de financement est très faible. Il nous faut mettre sur pied notre propre réseau de financement, notamment dans le domaine des nouvelles entreprises (dont quelques-unes sont spéculatives), qui pourraient éventuellement s'engager dans le secteur de fabrication. Il est parfois difficile de mobiliser les capitaux spéculatifs à cette fin. Je crois que ce sont là deux problèmes que nous devrions étudier.

Le sénateur Laird: Pouvez-vous nous donner un exemple précis de ce genre de chose? J'essaie de me rappeler un cas où la chose s'est produite.

M. Rotstein: Nous avons pris connaissance d'un cas, en examinant certains dossiers confidentiels que je ne peux malheureusement pas divulguer, à l'époque du Rapport Watkins. Il y en a eu un deuxième qui a été publié dans les journaux il y a six semaines environ, mais le nom de la société m'échappe actuellement. Peut-être pourrais-je consulter mes notes. Je m'excuse de ne pas pouvoir vous dire où exactement.

[Text]

Senator Laird: On the other hand, a Canadian company, Northern Telecom, has developed its own technology and is now a Canadian-owned multinational.

Professor Rotstein: Yes, it is our flagship in this area, isn't it?

The Chairman: Before coming to Senator Grosart, who is next on my list, I must apologize to Senator Carter. As the result of a supplementary, I passed to Senator Laird. Senator Carter had not quite finished.

Senator Carter: As the witness' time is limited, I will pass and let others put their questions.

Senator Grosart: I would like to ask Professor Rotstein what evidence there is of excessive product transfer prices, unrealistic royalty payments, or abnormal accounting procedures, the effect of which is to distort the operating results in favour of the parent rather than the subsidiary company.

Professor Rotstein: There has been a review of this in, I believe, Raymond Vernon's book, *Sovereignty at Bay*. Some studies were referred to internationally, and from memory I would find it hard to produce the precise chapter and verse. What we do know, however, is that the capacity exists for the setting of transfer prices. We also know—and, I think, rightly assume—that the function of a global corporation is to maximize its profits on a global basis. If we put both of these together—the ability to set their prices because the transactions are not at arm's length, and the operation of global firms in such a way as to maximize profits globally—it would lead most economists to infer that that capacity is in fact exercised, and therefore host governments, host countries, should pay some attention to the way in which it is being exercised. I think that is usually the way the problem is put in this case.

Senator Grosart: We have asked before, and as far as I can recall have not got a satisfactory answer, as to whether the government itself should monitor this specifically through examination of the accounts of multinational companies.

Professor Rotstein: In my view, senator, I do not see any other way of doing this. I think it is in the government's interest—for example, particularly in the Department of National Revenue—to check on the legitimacy of funds that are removed from the country under such headings as management fees, licence fees etc. to try to get some reasonable indication as to the value of the contract which is being honoured in this case, and to check, as I think is now their duty and their obligation, as to whether or not inadvertently taxes are being evaded in this case. It is my impression that not sufficient interest and technical expertise have been brought to bear on this subject.

As you are probably aware, we have an enormous proportion of our trade now with the United States that does not fall

[Traduction]

Le sénateur Laird: Par ailleurs, il y a le cas d'une société canadienne, la Northern Telecom, qui a mis au point ses propres procédés techniques et qui est maintenant une multinationale à capitaux canadiens.

M. Rotstein: Oui, elle est notre vaisseau amiral dans ce domaine, n'est-ce pas?

Le président: Avant de revenir au sénateur Grosart, qui est le prochain sur ma liste, je dois m'excuser auprès du sénateur Carter. Après la question supplémentaire, je suis passé au sénateur Laird. Le sénateur Carter n'avait pas tout à fait terminé.

Le sénateur Carter: Comme le temps des témoins est écoulé, je passe mon droit de parole et laisse à d'autres la chance de poser leurs questions.

Le sénateur Grosart: J'aimerais demander au professeur Rotstein quelle preuve il faut donner concernant l'existence de prix exagérés dans les transferts de produits, de paiements de redevances excessives, ou de méthodes de comptabilité anormales, pratiques qui auraient pour effet de faire profiter la société mère aux dépens de sa filiale des résultats opérationnels de l'entreprise?

M. Rotstein: Il y a eu une étude à ce sujet, je crois, qui a été publiée dans l'ouvrage de Raymond Vernon intitulé *Sovereignty at Bay*. Certaines autres ont été également citées par les organismes internationaux; je pourrais difficilement, de mémoire, vous indiquer exactement lesquelles. Nous savons toutefois qu'il existe une possibilité de fixer les prix de transferts. Nous savons également—et je crois avoir raison de le présumer—que la raison d'être d'une société dans son ensemble est de réaliser globalement des profits maximums. En réunissant ces deux facteurs—la possibilité de fixer des prix malgré l'éloignement et une gestion globale qui permette de réaliser des profits maximums—la plupart des économistes en déduiraient que ce genre de pratiques a cours et que, partant, les gouvernements des pays hôtes devraient examiner de plus près la façon dont on les utilise. Je crois que c'est normalement la façon d'envisager le problème dans de tels cas.

Le sénateur Grosart: Nous avons déjà demandé, et je ne me souviens pas avoir reçu une réponse satisfaisante à cet égard, si le gouvernement devrait contrôler lui-même l'application de cette politique, par l'examen des comptes des sociétés multinationales.

M. Rotstein: A mon avis, sénateur, je ne vois pas d'autre façon de le faire. Je crois qu'il y va de l'intérêt du gouvernement—et notamment de l'intérêt du ministère du Revenu national—de vérifier la légitimité des retraits d'un pays à l'autre sous la rubrique des frais de gestion et des frais de licences, d'essayer de se faire une idée réaliste de la valeur des contrats en cause et de déterminer, comme il est, à mon avis, son devoir de le faire, s'il y a évasion fiscale ou non. J'ai l'impression qu'on ne s'est pas suffisamment intéressé à la chose et qu'on ne s'est pas suffisamment prévalu des conseils techniques à cet égard.

Comme vous le savez sans doute, une importante partie de notre commerce actuel avec les États-Unis ne s'effectue pas

[Text]

under the heading of normal arm's length transactions of two separate partners, but falls under the heading of the parent-subsidiary relationship, and under the heading of the transfer price administratively set; and consequently it seems to me that we have not brought our facilities up to date to take account of this drastic change in the institutional nature of the trade that we conduct.

Senator Grosart: Would you say, apart from the obvious evidence, that these kinds of disbenefits could accrue to the Canadian economy? Apart from that, would you say that the evidence indicates that it is being done? After all, we can all steal in department stores, but we do not all do it.

Professor Rotstein: I would say something less sweeping, namely that it is a serious charge against the Government simply to say that we do not know what is going on.

Senator Grosart: I would agree with that. You feel that the only way we could find out would be by a statutory requirement, or a statutory enablement, for the government to examine the detailed accounts of these companies with the specific intention of discovering the answers to this question?

Professor Rotstein: I would say two things: that if our present income tax legislation does not give the Department of National Revenue sufficient jurisdiction, we should supplement that legislation. But it turns, in the end, not so much on the legislation itself but on the existence of a group of very skilled and able staff that can deal with the problems that are quite unique to multinational companies and the way they operate, and that we would have to perfect and train such a staff, if we do not presently have them, and recognize that these are quite different problems in their nature from the normal scrutiny of tax accounts as we have them now; that this is a different kind of beast so to speak, that we are dealing with, and that we should be on top of what is going on.

Senator Grosart: It is not necessarily a tax problem, of course, because a charge, no matter how excessive, from a parent to a subsidiary would not involve a tax consideration. After all, why would it?

Professor Rotstein: Let us say you have a case where you are shipping motors from Detroit to Oshawa—this is hypothetical, of course—and General Motors has a choice of charging either \$250 to Oshawa for that motor or \$450 for that motor. If the charge is \$250 for that motor, then the cost of the car in Oshawa will be less and the profit greater on the Canadian side. If they charge \$450, the reverse is true, because the profit would be less in Canada and greater in the United States.

It is that ability to set the prices for parts which offer the substantial internal administrative flexibility to the multinational and has consequences for the economy: cost consequences, tax consequences, and so on.

Senator Grosart: I cannot see that it would be an income tax problem at all, because it is two corporate entities deciding on the price at which one would buy and at which one would sell.

[Traduction]

dans le cadre de transactions sans lien de dépendance que doivent normalement avoir deux associés distincts, mais plutôt en vertu de relation entre société mère et succursale et de prix de transfert fixés par l'administration. Il me semble donc que nous n'avons pas rénové nos installations de façon à tenir compte de ce changement radical de l'aspect institutionnel de notre commerce.

Le sénateur Grosart: Malgré les apparences, croyez-vous que des déboires de ce genre ont un effet sur l'économie canadienne? Estimez-vous que les faits indiquent que c'est bien ce qui se passe? Après tout, nous pouvons tous faire du vol à l'étalage, mais ne nous y adonnons pas tous.

M. Rotstein: J'adopterais une attitude moins tranchée. Il est très grave de dire simplement que le gouvernement ne sait pas ce qui se passe.

Le sénateur Grosart: J'en conviens. Vous estimez que la seule façon qui nous permettrait de savoir serait que le gouvernement soit muni d'une autorisation réglementaire qui lui permette d'examiner en détail les comptes de ces compagnies dans l'intention précise d'y trouver la réponse à cette question?

M. Rotstein: Je dirais deux choses: que la législation fiscale actuelle n'accorde pas au ministère du Revenu national un pouvoir suffisant, nous devons y pourvoir. Mais il appert, en fin de compte, que ce n'est pas tellement une question de législation. Que le problème tient plutôt à l'existence d'un personnel très compétent capable de s'occuper des problèmes propres aux sociétés multinationales et à la façon dont elles fonctionnent. Si nous n'avons pas ce personnel, nous devons le former et reconnaître que ces problèmes sont très différents de ceux sur lesquels porte normalement l'examen des comptes fiscaux, que c'est pour ainsi dire une autre paire de manches, et que nous devons dominer la situation.

Le sénateur Grosart: Ce n'est pas nécessairement un problème fiscal, évidemment, puisqu'une imputation, si importante soit-elle, d'une société mère à une succursale, ne comporterait pas de considérations d'ordre fiscal. Après tout, pourquoi en serait-il autrement?

M. Rotstein: Prenons par exemple le cas de moteurs expédiés de Detroit à Oshawa, c'est une hypothèse bien sûr. La société General Motors peut facturer à Oshawa des frais de \$250 ou de \$450 pour ce moteur. Si elle facture des frais de \$250, le coût de la voiture à Oshawa sera alors inférieur, et le profit supérieur du côté canadien. Si elle impose des frais de \$450, c'est l'inverse qui se produit, car le profit serait moindre au Canada et supérieur aux États-Unis.

C'est cette aptitude à établir le prix des pièces qui confère aux multinationales cette extraordinaire souplesse administrative interne. Elle a d'ailleurs des conséquences sur l'économie c'est-à-dire sur les coûts, l'impôt, ainsi de suite.

Le sénateur Grosart: Je ne peux vraiment pas voir comment cela pourrait être un problème fiscal étant donné qu'il s'agit de deux sociétés qui décident du prix auquel l'une achètera et de celui auquel l'autre vendra.

[Text]

The Chairman: I think the multinational can dictate which country the profit will end up in, and so it could be a disadvantage to the country which does not have—

Senator Grosart: It could be a disadvantage, but it does not mean that it is tax evasion.

The Chairman: No, but it could be detrimental to the tax collecting structure.

Senator Grosart: Well, yes, of course, but there are hundreds of corporate decisions that are detrimental to the totality of the tax revenue. There are hundreds of decisions made between corporations that minimize the tax liability. That is part of the business of corporation management, to do that.

The Chairman: As many as possible.

Senator Grosart: Yes, so long as they are not in the position of non-compliance with the act. What other practices would you see possibly falling in this area? We have dealt with inter-company pricing of products, of management fees, of expertise of various kinds, with royalties and licensing, and with accounting practices per se. Are there any other components of the problem?

Professor Rotstein: You are referring to manufacturing at the moment, senator?

Senator Grosart: Yes.

Professor Rotstein: Well, there are areas of concern that do not fit into the direct kind of question you are raising. I am not sure whether you mean, for example, the question of the employing of Canadian managers at upper levels—whether that is the sort of thing you have in mind—or the question of whether it is advisable to have legislation to open up shares in the Canadian subsidiary to Canadian stockholders; whether you want to broaden your purview of the whole thing or whether you want to stay within this pricing structure. I would raise, in short, the question of management or the question of stock ownership as being of some interest to Canada.

Senator Grosart: I am trying to come up with a list of the kinds of strictly inter-company arrangements that could result in a disbenefit to the Canadian economy. You mentioned some more.

Professor Rotstein: If we put in these latter two, I think that list is fairly comprehensive.

The Chairman: I should like to ask a question, Senator Grosart, while you are on this particular point. Is the suggestion that there be required by law greater Canadian participation in American subsidiaries in Canada, that if you had even a 10 per cent or 15 per cent of Canadian shareholders there would then be a duty on management to those shareholders to provide the return for them that would keep the overall Canadian profit in balance with the parent profit?

Professor Rotstein: I would agree with you, Mr. Chairman, that there is then a much more concrete Canadian interest in the way some of these accounting and management decisions

[Traduction]

Le président: Je pense que la multinationale peut décider quel est le pays qui en tirera avantage, et ce pourrait donc représenter un inconvénient pour le pays qui n'a pas . . .

Le sénateur Grosart: Ce pourrait être un inconvénient, mais cela ne signifie pas qu'il y a évasion fiscale.

Le président: Non, non mais cela pourrait aller à l'encontre de la structure de perception des impôts.

Le sénateur Grosart: Certainement, mais les sociétés prennent des centaines de décisions qui vont à l'encontre de l'impôt sur le revenu, qui réduisent l'assujettissement à l'impôt, cela relève de la gestion des sociétés, de faire cela.

Le président: Autant que faire se peut.

Le sénateur Grosart: Oui, aussi longtemps qu'elles se conforment aux dispositions de la loi. Quelles autres pratiques vous sembleraient pouvoir entrer dans cette catégorie? Nous avons parlé de l'établissement des prix des produits entre les compagnies, des honoraires de gestion, d'expertise de divers genres, de redevances et d'accords de permis ainsi que de pratiques de comptabilité. Y a-t-il d'autres aspects à ce problème?

M. Rotstein: Vous parlez de la fabrication pour l'instant, monsieur le sénateur?

Le sénateur Grosart: Oui.

M. Rotstein: Il y a certains objets de préoccupation qui n'entrent pas directement dans le cadre de la question que vous soulevez. Je me demande si vous parlez de la question du recrutement de gestionnaires canadiens à des niveaux supérieurs, ou de celle qui consiste à savoir s'il est souhaitable que la législation autorise la vente libre d'actions de la succursale canadienne à des actionnaires canadiens. Si en somme vous souhaitez élargir la perspective de toute l'affaire ou vous en tenir à la structure des prix. Je soulèverai brièvement la question de la gestion ou de la détention des actions, car elles concernent quelque peu le Canada.

Le sénateur Grosart: Je tente d'établir une liste du genre d'accords conclus strictement entre les sociétés et qui pourraient nuire à l'économie canadienne. Vous en avez mentionné quelques autres.

M. Rotstein: Si nous tenons compte des deux derniers arrangements, je crois que la liste est presque complète.

Le président: Sénateur Grosart, j'aimerais poser une question tandis que nous traitons de ce sujet. Proposez-vous que la loi exige une participation canadienne accrue dans les filiales canadiennes des compagnies américaines? Voulez-vous dire que même si 10 p. 100 ou 15 p. 100 des actionnaires étaient des Canadiens, la Direction de ces compagnies aurait le devoir de prévoir à l'endroit de ces actionnaires des bénéfices suffisants pour garder l'équilibre entre le total des profits des actionnaires canadiens et le total des profits de la compagnie américaine?

M. Rotstein: Monsieur le président, je suis d'accord avec vous pour dire que les intérêts des actionnaires canadiens entrent beaucoup plus en ligne de compte dans la façon dont

[Text]

are taken. If it is 100 per cent ownership it is something that is internal to the company; but once we have a base for a Canadian public interest, there is all the more reason for closer scrutiny by government agencies.

The Chairman: Or by the shareholders?

Professor Rotstein: Or by the shareholders, of course.

The Chairman: Perhaps you do not need to have a government agency.

Professor Rotstein: Perhaps the shareholders, if they were 10 or 15 per cent, might not be able to get at all the things they would like to get at; but, in short, you would have more political leverage however it is exercised. I would be inclined to agree with the thrust of that comment.

Senator Grosart: With regard to the discussion on nationalization, I remember very well the two Gallup polls. As a matter of fact, I was speaking at some place and this matter was raised. I asked three people in the audience what they meant by nationalization, and I received three different answers: one was government takeover; the second was Canadian industry takeover—after all, if these companies are taken over in the Canadian private sector, this would be nationalization; and the third was a government-industry partnership. When you speak of nationalization, do you mean it in the three senses, as alternatives, of just in the one, of what is normally called the socialistic approach?

Professor Rotstein: Well, I can give you my personal view of the matter and refer, for example, to the oil and gas industry. There is now so little Canadian private expertise and enterprise in the oil and gas industry that I fail to see that we could get far by trying to shore up a non-existent Canadian private sector. Therefore we are left, if we want to speak in practical terms, with such agencies as Petro-Canada. What will be its role? We have had recent indications from Maurice Strong that he is looking to a much more active role in this area. The two points he made, I thought, were important. Number one, that Petro-Canada would be much more active in relating to and securing foreign sources of supply on a country-to-country basis than we have done so far; that up to now, when we wanted foreign oil, we were dependent on what Exxon, Gulf or Shell could get for us by way of foreign oil. We might do much better to have an active arm of Government dealing directly with sources of oil on the spot. If I recall correctly, that was the message that came to us when, I believe, two years ago, Donald Macdonald, then Minister of Energy, Mines and Resources, went down to Venezuela, and Venezuela said precisely that.

[Traduction]

ces décisions comptables et administratives sont prises. Lorsque la compagnie appartient complètement aux Américains, les décisions ne concernent que la compagnie; mais lorsque l'intérêt public des Canadiens est en cause, les organismes gouvernementaux ont d'autant plus de raisons d'examiner soigneusement les opérations de la compagnie.

Le président: Cela vaut-il également pour les actionnaires?

M. Rotstein: Bien entendu.

Le président: Peut-être n'est-il pas besoin d'un organisme gouvernemental?

M. Rotstein: Si les Canadiens ne représentent que 10 p. 100 ou 15 p. 100 des actionnaires, il est possible qu'ils soient incapables d'avoir accès à tous les détails; mais dans ce cas, le gouvernement aurait plus de pouvoir, quelle que soit la façon dont il l'exercerait. Je suis d'accord avec vous à ce sujet.

Le sénateur Grosart: Parlons maintenant de la nationalisation; je me souviens très bien des deux sondages Gallup. En fait, la question a été soulevée au moment où je prononçais un discours. J'ai demandé à trois personnes de l'auditoire ce qu'elles entendaient par nationalisation et elles m'ont donné trois réponses différentes. Dans le premier cas, cela signifiait la prise en main par le gouvernement des compagnies, dans le second cas, il s'agissait de la prise en main des compagnies canadiennes par l'industrie après tout, si ces compagnies touchaient sous la responsabilité du secteur privé canadien, ce serait de la nationalisation—et dans le troisième cas, le gouvernement et l'industrie dirigeaient les compagnies conjointement. Lorsque vous parlez de nationalisation, considérez-vous ces trois interprétations comme trois choix possibles ou l'entendez-vous dans un seul de ces trois sens, c'est-à-dire dans le sens qu'on appelle normalement l'approche socialiste?

M. Rotstein: Je peux vous donner mon opinion personnelle à ce sujet et vous parler, par exemple, de l'industrie pétrolière et gazière. À l'heure actuelle, nos entreprises privées et les sociétés privées canadiennes d'experts-conseils de l'industrie pétrolière et gazière sont si peu nombreuses que je ne crois pas que nous puissions parvenir à établir sur des bases solides un secteur privé canadien qui n'existe même pas d'une façon tangible. Par conséquent, si nous voulons être pratiques, nous devons dire qu'il ne nous reste que des organismes comme Petro-Canada. Quel sera son rôle? Maurice Strong nous a récemment affirmé qu'il prévoit que Petro-Canada jouera un rôle beaucoup plus important dans ce domaine. Selon moi, les deux arguments qu'il a avancés sont importants. D'une part, il croit que Petro-Canada serait beaucoup plus utile en établissant et en consolidant des relations internationales avec des sources étrangères de pétrole; il croit d'autre part que jusqu'à maintenant, lorsque nous parlions d'acquérir du pétrole étranger, nous devons nous en remettre à Exxon, à Gulf ou à Shell. Il vaudrait beaucoup mieux que nous ayons des représentants du gouvernement chargés de traiter directement avec les fournisseurs étrangers. Si ma mémoire est bonne, il y a deux ans, Donald McDonald, qui était alors ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources, s'était rendu au Venezuela et c'est exactement ce qu'on lui avait dit là-bas.

[Text]

Mr. Strong also made what seemed to me to be some rather unsettling comments that Petro-Canada was being frozen out of the industry by the existing multinationals. I do not regard membership in the Petroleum Club of Calgary as necessarily crucial to this country's survival, but it seemed to me indicative of the current mood when Petro-Canada itself could not secure membership in that club, and I wondered what else was going on in that particular area.

Finally, he reminded us that perhaps Petro-Canada could do much more in the way of its own refining facilities if it did bring in foreign oil. This is a way of saying that there is a much more active role for Petro-Canada in this case, and one of the things it might consider in expanding that role, to my mind, is to begin by owning one of the existing foreign oil companies. It is a technical matter, as to whether it should be Gulf or Imperial. But as I read the press, and insofar as I have access to whatever strands there are of public opinion, it seems to me a popular move. In my personal view, that is what I would mean by some kind of nationalization in the oil and gas industry.

Senator Grosart: That is, you would go the partnership route.

Professor Rotstein: Well, the co-existence, you mean, of the foreign and the domestic sector. The foreign sector would be the multinationals and the domestic one would be a Canadian crown corporation. That is the kind of thing I would have in mind.

Senator Grosart: Part of the answer of the Japanese industrial strategy to the protection of domestic ownership of the economy was to require that in certain new areas no foreign corporation can have more than 49 per cent ownership. Apart from the retroactive problems, would you see that as part of the answer to the Canadian problem?

Professor Rotstein: Well, not in and of itself, through passing the legislation and then sitting back. I would want to make sure that we would have the 51 per cent to provide in the way of capital and entrepreneurship, and in the way of management. I would not, myself, just have a wholesale law of this kind if we were not sure that we could deliver on the Canadian end of it. I would hope that we might start on a sector basis and see where it would be feasible to adopt this approach, rather than pass legislation which could not be fulfilled.

Senator Grosart: On the sectorization solution, which has been tried out in the Auto Pact, and which is really a form of rationalization on a nation-to-nation basis, do you see this being extended usefully into sectors other than the automotive one?

Professor Rotstein: Senator, I personally do not see any immediate application of the Auto Pact plan to other sectors. I would not say that this results from an extensive study of all sectors, but it seemed to me a special case—I think a worth-

[Traduction]

M. Strong a également fait une déclaration qui m'a semblé plutôt bouleversante en affirmant que Petro-Canada était paralysée et expulsée de l'industrie pétrolière par les sociétés multinationales. Je ne crois pas que le fait d'être membre du club des magnants du pétrole de Calgary soit essentiel à la survie du pays, mais il m'a semblé que le fait que Petro-Canada n'ait pas réussi à s'introduire dans ce club confirmait les appréhensions de tous et je me suis demandé ce qui se passait exactement dans ce domaine.

Il nous a finalement rappelé que Petro-Canada pouvait être plus utile en s'occupant de raffinage qu'en cherchant des sources étrangères d'approvisionnement en pétrole. C'est une façon comme une autre de dire que Petro-Canada devrait plutôt se lancer dans cette voie et à mon avis, Petro-Canada pourrait s'affirmer de façon encore plus marquante dans cette nouvelle vocation en s'arrangeant pour posséder une des compagnies pétrolières étrangères actuelles. Qu'il s'agisse de Gulf ou d'Imperial Oil, il s'agit-là d'une question purement technique. Mais selon les journaux, dans la mesure où ils exposent les grandes lignes de l'opinion publique, cette possibilité me semble jouer de la faveur de la population. Il me semble que ce serait une façon de nationaliser l'industrie pétrolière et gazière.

Le sénateur Grosart: En d'autres termes, vous seriez favorable à l'association de Petro-Canada et d'une quelconque Compagnie?

M. Rotstein: Oui, si vous parlez de la coexistence du secteur étranger et du secteur canadien. Le secteur étranger est constitué par les multinationales et le secteur canadien se résumerait à une Société de la Couronne. C'est à ce genre d'association que je songe.

Le sénateur Grosart: La stratégie industrielle japonaise axée sur la protection de l'autonomie du Japon sur le plan économique consistait partiellement à exiger que les sociétés étrangères ne possèdent pas plus de 49 p. 100 des actions de toute nouvelle compagnie. En ne tenant pas compte des problèmes rétroactifs, croyez-vous qu'il s'agisse là d'un élément de la solution au problème du Canada?

M. Rotstein: Le seul fait d'adopter cette loi ne suffirait pas à modifier la situation. J'aimerais que nous soyons certains de détenir 51 p. 100 pour être en mesure de fournir les capitaux, l'entreprise et le personnel de gestion. Quant à moi, je n'aimerais pas que nous adoptions une loi générale de ce genre si nous ne sommes pas certains de pouvoir en assurer l'application du côté canadien. Je crois que nous devrions aborder la question de façon sectorielle afin de déterminer où il convient d'appliquer cette solution, plutôt que d'adopter une loi qui serait inapplicable.

Le sénateur Grosart: Croyez-vous que l'on puisse appliquer avec succès à d'autres secteurs la solution sectorielle du pacte de l'automobile qui constitue une certaine rationalisation à l'échelle nationale?

M. Rotstein: Sénateur, je ne conçois pas, quant à moi, une application immédiate du plan du pacte de l'automobile à d'autres secteurs. Je ne fonde pas mon opinion sur une étude exhaustive de tous les secteurs, mais je crois que celui de

[Text]

while case, and one with regard to which we have to have some safeguards—but I do not see immediately where else it could be applied.

Senator Grosart: We have asked this question before, and nobody has ever told me the answer. Why is the Auto Pact a special case? It would seem to me that there are other areas where, on an international basis—not necessarily just a Canada-U.S. basis—this may be the final answer to the whole problem; that is, international agreements to rationalize production, and to allocate components of production to various countries.

Professor Rotstein: Well, senator, I would hesitate to appear as an expert on the auto industry, but to my mind there are two factors that must be considered. The first is the enormous capital requirements of the auto industry, and the heavy overhead that comes with the annual model change, which makes an approach to a continental market much more feasible. I do not think it applies in quite the same way to television sets, or washing machines, or toasters. There is not the same enormous capital outlay or overhead for model changes.

Secondly, from a political rather than an economic point of view, the industry, if I may put it this way, is so far gone in terms of foreign ownership that it would make sense to simply recognize that as a fact of life and get the economic benefits.

I do not think both of these points apply in quite so dramatic a way to any other industry that I know of.

Senator Carter: What about the chemical industry?

Professor Rotstein: Perhaps that is an exception, and I think we should do something quite different, perhaps, about the chemical industry. I wish I had a plan for you, but I do not.

Senator Grosart: Has anybody made a study of the opportunities that there might be in other sectors of the Canada-U.S. economy of doing this?

Professor Rotstein: I know it has been a continuing subject of discussion in the *Financial Post*, and every once in a while there have been one or two industries that have been proposed. These proposals seem to be more exploratory than definitive, and I do not know myself of any other industry where the case has been made.

Senator Grosart: Is it not in actual practice happening, say, in the paper industry, where the realities of the marketplace have developed a kind of rationalization in terms of which the Canadian industry makes its newsprint, but not its fine papers?

Professor Rotstein: Well, I would say that if we thought of applying the Auto Pact in that case, we would conclude that we should have our share of the fine papers, you see, as well as the newsprint.

The Chairman: Plus much more than our share of the newsprint?

Professor Rotstein: Well, the point is, of course, that we have the initial pulp and paper capacity. It is a different sort of case, being a resource case, where the raw materials are in

[Traduction]

l'automobile constitue un cas particulier, très valable, où nous avons besoin de certaines garanties. Je ne crois pas cependant que cette solution soit applicable ailleurs dans l'immédiat.

Le sénateur Grosart: Nous avons déjà posé cette question, mais elle est toujours demeurée sans réponse. Pourquoi le pacte de l'automobile constitue-t-il un cas particulier? Il me semble que cette solution constitue peut-être la réponse définitive au problème dans d'autres secteurs, non seulement sur le plan des relations canado-américaines, mais à l'échelle internationale. Il convient peut-être de passer des accords internationaux visant à rationaliser la production et à répartir les facteurs de production entre plusieurs pays.

M. Rotstein: Sénateur, je ne veux pas me poser en spécialiste de l'industrie de l'automobile, mais je crois qu'il faut compte de deux facteurs. Le premier est le besoin énorme en capitaux de l'industrie de l'automobile, et les frais généraux importants entraînés par le changement annuel de modèle, qui rendent la solution d'un marché continental beaucoup plus avantageuse. Je ne crois pas que cette solution s'applique de la même façon aux téléviseurs, aux laveuses ou aux grille-pain. Le changement de modèle de ces appareils n'exige pas des capitaux ou des frais généraux aussi importants.

Deuxièmement, du point de vue politique plutôt qu'économique, la mainmise étrangère sur l'industrie est si forte qu'il vaudrait peut-être mieux tout simplement l'admettre et en tirer avantage sur le plan économique.

Je ne crois pas que ces deux points s'appliquent de façon aussi marquée à d'autres industries.

Le sénateur Carter: Qu'en est-il de l'industrie chimique?

M. Rotstein: L'industrie chimique constitue peut-être une exception qu'il convient d'aborder différemment. Je déplore de ne pas avoir de programme à vous présenter.

Le sénateur Grosart: A-t-on déjà étudié la possibilité d'appliquer cette solution à d'autres secteurs de l'économie du Canada et des États-Unis?

M. Rotstein: Je sais que le *Financial Post* traite souvent cette question et qu'on propose, de temps à autre, une ou deux industries. Ces propositions revêtent plutôt un caractère exploratoire que définitif et, à ma connaissance, je ne vois pas d'autres industries auxquelles ont ait songé.

Le sénateur Grosart: Cette solution ne s'applique-t-elle pas en pratique à l'industrie papetière où les réalités du marché ont développé une certaine rationalisation s'appliquant, au Canada, à la fabrication du papier journal, mais non des papiers fins?

M. Rotstein: Je crois que si nous envisagions d'appliquer un plan semblable au pacte de l'automobile, nous voudrions avoir notre part de la fabrication des papiers fins tout comme du papier journal.

Le président: Et beaucoup plus que notre part de la fabrication du papier journal?

M. Rotstein: La question est, bien sûr, que nous avons au départ le potentiel voulu en pâtes et papiers. C'est un cas différent puisque les matières premières se trouvent au

[Text]

Canada; but if we were to apply it to the manufacturing side we would explore the extent to which the fine papers are consumed in Canada, and the extent to which we have employment roughly equivalent to the continental share of the fine paper consumption that we have. I do not know whether this would make sense or not, because I have not done the studies.

Senator Grosart: We have to decide what rationalization is. We do not say in the Auto Pact, "We will contribute something to all cars." We may say, "You take the Cadillac; we will take the Pintos." Surely, that could apply in other sectors?

Professor Rotstein: I think there are two kinds of principles. One is what economists usually call "comparative advantage". That means that if we have the resources and they have in place the manufacturing capacity, each of us should specialize, we perhaps turning out the pulp and paper, and they doing the processing. Some people call that rationalization, but I think the word is used somewhat differently in the context of the Auto Pact. It is used there as referring to an administrative effort, in terms of which government and the multinationals have the capacity to divide up the manufacturing side of it. I think the word is used in a somewhat different way there. Some people would extend the word "rationalization" to following the dictates of the market, even if you end up being exclusively concerned with agriculture and raw materials, because that is what your comparative advantage is. I have never gone along with that view of the Canadian future.

Senator Lang: Just referring back to the quotation from the Science Council report, or the Economic Council report, mention was made of the upgrading of our importing manufactured products resulting from our raw materials base, and in that list there was reference to International Nickel, or to our nickel production and our importation of batteries. Since that report has come out, International Nickel has purchased a large battery manufacturing facility in the United States, and is going into the battery manufacturing business there in a large way. How would you regard that evolution? Would you, with your government intervention, have precluded that evolution and required manufacture in Canada?

Professor Rotstein: Well, senator, I would not be able to discuss intelligently that decision itself; but if it is an example of the sort of issues that come up, and what we could do about them I would not exclude the establishment of plants in the United States by these particular companies. I would, however, start by turning our attention to the reasons why they are now being established. Of course, we have the problem of rising Canadian wage rates, but I think we have the further problem, in my view, of an overvalued Canadian dollar. One of the issues that is crucial to the entire discussion is the question of the Canadian exchange rate. One of the reasons why they would establish that plant would be a response to the exchange rate as it exists now. I think it is too high, and I think we would be able to encourage plants of this kind in Canada if we were able to sell the goods at a lower price. That, in turn,

[Traduction]

Canada. Mais si nous devons appliquer cette solution à la fabrication, nous devrions déterminer quelle est notre consommation de papiers fins et si le nombre d'emplois équivaut à peu près à la part continentale de cette consommation. Je ne sais pas si ce serait judicieux car je n'ai pas fait d'étude à ce sujet.

Le sénateur Grosart: Il nous faut définir la rationalisation. Dans le pacte de l'automobile, nous ne disons pas que: «Nous voulons contribuer à la fabrication de toutes les voitures.» Nous disons: «Fabriquez les Cadillacs, nous fabriquerons les Pintos.» Il pourrait sûrement en être de même dans d'autres secteurs?

M. Rotstein: Je crois qu'il y a deux principes en cause. L'un est ce que les économistes appellent habituellement «les avantages comparés». Cela signifie que si nous disposons des ressources et qu'ils disposent de la capacité de fabrication, chacun de nous devrait se spécialiser, c'est-à-dire que nous devrions fournir la pâte à papier pour qu'ils le transforment. C'est ce que certains appellent rationalisation, mais je crois que le mot a une autre signification dans le contexte du pacte de l'automobile. Il évoque ici une sorte d'effort administratif en fonction duquel le gouvernement et les multinationales peuvent répartir la fabrication. Je crois que ce mot revêt une signification quelque peu différente dans ce contexte. Certains iront jusqu'à dire que la rationalisation est le fait de suivre l'évolution du marché, même si à la fin, on s'en tient exclusivement à l'agriculture et aux matières premières, parce que c'est là que se situe l'avantage comparatif. Je n'ai jamais partagé ce point de vue concernant l'avenir du Canada.

Le sénateur Lang: Pour en revenir à cette citation du rapport du Conseil des sciences ou du Conseil économique, on parle de l'intensification de nos importations de produits manufacturés découlant de l'importance de nos matières premières dans notre économie et dans cette liste, on faisait allusion à l'International Nickel, à notre production de nickel et à nos importations d'accumulateurs. Depuis la parution de ce rapport, l'International Nickel a acheté une grande usine de fabrication d'accumulateurs aux États-Unis et elle se lance dans la production à une grande échelle. Que pensez-vous de cette façon de procéder? Le gouvernement aurait-il dû intervenir et obliger cette entreprise à produire au Canada?

M. Rotstein: Sénateur, je ne pourrais commenter cette décision de façon pertinente, mais s'il faut discuter de ce genre de questions et décrire les mesures que nous pourrions prendre, je dirai que je ne m'opposerais pas à ce que ces entreprises établissent leurs usines aux États-Unis. Toutefois, je commencerais par me demander pourquoi elles l'ont fait. Il faut évidemment tenir compte de l'augmentation des salaires au Canada mais à mon avis, la surévaluation du dollar canadien est le facteur déterminant. Le cours des changes au Canada est l'un des principaux points dont il faut tenir compte dans cette discussion. La société a établi cette usine en partie en réaction au cours des changes actuel. Je considère que ce taux est trop élevé; et si nous pouvions vendre les produits à un prix moindre, nous pourrions encourager l'établissement d'usines de ce genre au Canada. En retour, on pourrait y parvenir si la

[Text]

could be achieved if we had a cheaper Canadian dollar. That would in itself be an incentive.

I would also recommend a more active role for Industry, Trade and Commerce in keeping abreast of these decisions, and finding out where it might be of some help in what we, in the banking field in Canada, call "moral suasion" in seeing whether that decision might be affected by something the government could do by some sort of more active involvement of the department in this type of decision and, finally, to exert some influence if the decision made sense economically. I am not saying that in every case we could get this facility established in Canada, but I suspect that with some kind of combination of certain factors we could exert some substantial influence to see that these things are done in Canada more than they have been up to now.

Senator Lang: when you are contemplating rationalizing industry in Canada, do you include in that rationalization individual operations that are multinational and local-domestic in one swat?

Professor Rotstein: Yes, and how that would come out would depend on the individual case. But I would hope that such a large rationalized company that comes out of a merger would make its shares available to Canadian shareholders, that we might initially have some of the equity being held by government, and my hope is that the end result, after the thing has shaken out, would be greater Canadian ownership of this merged industry.

Senator Lang: Would it be unrealistic to assume that a subsidiary of a multinational in Canada would not invoke a very interesting response in its parent company towards any such merger provisions because of its relative insignificance on an international scale?

Professor Rotstein: I think the multinationals have shown great flexibility in adapting to local conditions and local rules. The point has been well made previously by Professor Vernon that some of the uncertainty comes from not knowing what the rules are. It seems to me that if we are clearer on the way we want the game to be played—sometimes they would not like it much, but sometimes they would say, "Well, that is one of those problems that we have to contend with, and if we are not being short-changed, and if we are getting fair value for our assets, and if we are playing according to the rules of the market..."—I cannot see why a major objection should occur to that.

Senator Barrow: I listened with interest to the seven points you made. In the fourth point you said that you recognized that one of the reasons for the take-over of Canadian companies by foreign corporations was the lack of merchant banks. Is this a condemnation of our existing financial institutions, as well as both provincial and federal governments; or is it just wishful thinking that merchant banks might do the trick?

Professor Rotstein: It is a fact, senator, that in countries such as England, France and the United States, there are networks of merchant banks which, paradoxically, are virtual-

[Traduction]

valeur du dollar canadien était moindre. Il s'agirait là d'une forme d'encouragement en soi.

Je recommanderais également que le ministère de l'Industrie et du Commerce joue un rôle plus actif en s'intéressant à ces décisions, en cherchant de quelle façon il pourrait se rendre utile en matière d'«encouragement moral», comme nous disons dans le système bancaire du Canada, en déterminant si cette décision pourrait être influencée si le gouvernement prenait certaines mesures et demandait au ministère de s'y intéresser davantage et enfin, en exerçant une certaine influence si la décision est importante du point de vue économique. Je ne prétends pas qu'à chaque fois, nous obtiendrions que ces installations soient établies au Canada, mais je crois qu'en combinant certains facteurs, nous pourrions exercer des pressions assez fortes et encourager les industries, plus qu'on ne l'a fait jusqu'à présent, à s'établir au Canada.

Le sénateur Lang: Lorsque vous parlez de rationalisation de l'industrie au Canada, incluez-vous dans ce projet les activités de qui appartiennent à la fois à des sociétés multinationales et à des industries du marché local?

M. Rotstein: Oui, et les résultats dépendraient des cas individuels. Toutefois, il est à espérer qu'une société rationalisée et de cette envergure qui ferait partie d'une fusion d'entreprises offrirait ses actions à des actionnaires canadiens, que le gouvernement pourrait au départ se porter acquéreur d'une partie de ces actions et qu'à la fin, la participation des Canadiens à cette fusion serait accrue.

Le sénateur Lang: Serait-il illusoire de supposer que la filiale d'une société multinationale au Canada n'invoquerait pas une réaction très intéressante de la société mère, face à ce projet de fusion, compte tenu de sa faible importance relative à l'échelle internationale?

M. Rotstein: Je crois que les multinationales ont fait montre d'une grande souplesse en s'adaptant aux situations et lois locales. Le professeur Vernon a très bien expliqué qu'une partie de cette incertitude provient de l'ignorance des lois. Je crois que même si dans certains cas l'entreprise peut prétendre que c'est là un des problèmes qu'il lui faut résoudre, que le cours des changes doit la favoriser, qu'elle veut obtenir un rendement juste pour ces actifs et qu'elle veut suivre les tendances du marché, cela ne constituerait pas un obstacle et nous aurions avantage à lui exposer clairement notre position.

Le sénateur Barrow: J'ai écouté avec intérêt l'exposé des sept points. Au quatrième point, vous avez mentionné que l'absence de banques d'affaires constituait l'une des raisons pour lesquelles des entreprises canadiennes passaient à des corporations étrangères. Adressez-vous des reproches à nos établissements financiers et à nos gouvernements fédéral et provinciaux ou alors espérez-vous simplement que les banques d'affaires permettraient d'obtenir de meilleurs résultats?

M. Rotstein: Il est certain, sénateur, que dans des pays comme l'Angleterre, la France et les États-Unis, il existe des réseaux de banques d'affaires, mais chose surprenante, nous

[Text]

ly absent in Canada. It is difficult to be categorical on the reasons for this absence; but it seems to me a fact that they do not exist. I would not be honest if I said that I had all the reasons why they do not exist. They are a combination of certain quite conservative attitudes that exist among our bankers; they are a reflection of the structure of the Canadian banking system, which is very different from that of the United States; they are a reflection of the fact that even up to the present day, as I understand it, banks do not invest in equities, even to the extent the law permits them to do so. I think we have a serious gap in our network of financial institutions. I think that gap should be filled. There have been occasional initiatives, even by the banks themselves, to have some sort of consortium to launch a major merchant bank. This gap is a criticism of the existing banking system. It is not intended to be personal, but indicative of the fact that we have a serious deficiency in our financial structure. I think if we were able to alleviate that deficiency, we could support middle-size Canadian businesses in new manufacturing ventures much more than we do today.

The Chairman: Senator Carter.

Senator Carter: Most of my questions have been covered, Mr. Chairman.

Senator Grosart: Could I ask one supplementary? I am asking about your definition of a merchant bank. Could this be what is sometimes called a wholesale bank?

Professor Rotstein: Senator, I am unfamiliar with the term "wholesale bank".

Senator Grosart: But there is one now. In the Senate we approved a charter for a bank that said they were going to be a wholesale bank and they would not open branches or anything like that.

Professor Rotstein: It is what is normally called in this country a venture capital bank.

Senator Lang: Not a depositing institution.

Professor Rotstein: Not necessarily a depositing institution, no. It would say to some new venture, "It looks like a reasonably good bet. We will put in equity money for five to ten years and give you a chance to develop. If you make it, at that point we will sell our shares either to the owners of the enterprise or somebody else and pull out of it." Sometimes you win them; sometimes you lose them. But, on balance, it would permit a certain flexibility for investing in equity in these new enterprises. It is the sort of thing that is done in New York by Lehman Brothers and others. They do this very extensively, and we do have a few of these capital venture outfits, small when compared to the size of the problem. This is the sort of thing I have in mind.

Senator Lang: They have not been very successful.

[Traduction]

n'avons pratiquement rien de tel au Canada. Il est difficile d'expliquer cette lacune, mais le fait demeure qu'il n'en existe pas. Il serait malhonnête de ma part de prétendre que je connais toutes les raisons qui expliquent cette absence. Cela dépend en partie d'une certaine attitude très conservatrice de nos banquiers; il faut y voir un reflet des structures de notre système bancaire canadien qui est très différent de celui des États-Unis et il ne faut pas oublier que même à l'heure actuelle, les banques refusent de se porter acquéreur d'actions même si la loi leur permet de le faire. Je pense qu'il existe de graves lacunes dans notre réseau d'institutions financières et qu'on devrait faire en sorte de les combler. Des tentatives isolées ont été faites, parfois même par les banques elles-mêmes, pour créer un genre de consortium qui permettrait de créer une importante banque d'affaires. Cette lacune constitue, de fait, une critique des banques d'affaires; je ne vise personne en particulier, mais je veux souligner le fait qu'il existe de sérieuses lacunes dans la structure financière. Je pense que si nous étions capables de résoudre ce problème, nous pourrions appuyer plus facilement qu'à l'heure actuelle les nouvelles tentatives commerciales des industries canadiennes de fabrication de grandeur moyenne.

Le président: Je vous remercie sénateur Barrow; sénateur Carter, à vous la parole.

Le sénateur Carter: On a de toute façon répondu à la plupart de mes questions jusqu'à présent, monsieur le président.

Le sénateur Grosart: Puis-je poser une question supplémentaire? Je voudrais poser une question à propos de la définition du terme banque d'affaires. Est-ce cette institution que l'on appelle parfois banque de l'industrie?

M. Rotstein: Sénateur, je ne saisis pas très bien le sens de l'expression «banque de l'industrie».

Le sénateur Grosart: Mais ce genre d'institution financière existe maintenant. Le Sénat a approuvé la charte constituant une banque dont on disait qu'elle deviendrait une banque de l'industrie et qu'elle n'ouvrirait pas de succursales etc.

M. Rotstein: C'est ce qu'on appelle généralement une banque de participation spéculative.

Le sénateur Lang: Ce n'est pas une institution de dépôt.

M. Rotstein: Pas nécessairement. Il s'agit plutôt d'une nouvelle forme de spéculation. Cela consiste à prendre des risques raisonnables. Ainsi, on investit un certain montant dans les actions d'une entreprise et on donne la chance à cette dernière de prendre de l'expansion. Si l'entreprise réussit alors, on vend nos actions soit aux propriétaires de l'entreprise, soit à quelqu'un d'autre et la banque se retire de l'affaire. Quelquefois cela rapporte, d'autres fois, non. Mais, à tout prendre, cela donne une certaine flexibilité quant à l'achat d'actions de ces nouvelles entreprises. C'est le genre de tractations faites par la banque new-yorkaise Lehman Brothers, ainsi que d'autres. Elles le font sur une grande échelle. Ce genre de participation spéculative se pratique au Canada, mais sur une échelle beaucoup plus limitée. C'est de cela que je parlais.

Le sénateur Lang: Ils n'ont pas connu beaucoup de succès.

[Text]

Professor Rotstein: Well, I do not know their overall record, but the institution itself goes back at least 100 or 150 years in England and France.

Senator Lang: No; I mean in Canada.

Professor Rotstein: I realize that there have been a lot of problem with them. I think it is an area worth much more intensive investigation.

Senator Rowe: I wonder if one reason for the absence of these merchant banks in Canada is the ease with which Canada could invoke the aid of merchant banks in, say, England. In the case of my own province, the original paper mills were put there by the so-called Anglo-Newfoundland Development Company. That was venture capital from the merchant banks of London. The same thing applied to the Bowater enterprise. The Churchill Falls development was initiated as a result of the Rothschilds and Barings and others in England. Is that one factor?

Professor Rotstein: Senator, it is a chicken-and-egg problem, if I may put it that way. I recognize that when we do not have them, we do turn our attention to London, Paris and New York. Perhaps if they are easily available, then, of course, it simply reinforces foreign ownership and accumulates foreign ownership. My point is only that we should look at how we break that cycle and provide Canadian capital of this sort so that they do not always have to resort to going abroad for their financing.

Senator Macnaughton: This is supplementary. It seems to me that you have not dealt with the Canadian investment houses. They fill that gap. They have done it very successfully for 100 years.

Professor Rotstein: Well, senator, I think one should get a reading from the small businesses on that question. I have read the financial press and I have talked to people in the Canadian Federation of Independent Business. I get the impression that the verdict is that this is a very poor performance on the part of the Canadian investment houses. They are not fulfilling that function adequately, the capital is inadequate and generally it is invested only when it seems to be a sure thing, and, on the whole, it is not in sufficient amounts. I cannot say this to be a fact, but I believe that I would be borne out in the financial press and in the reaction of those in medium-size business. They would say this is inadequately fulfilled by existing investment houses.

Senator Macnaughton: I do not know if I would rely on press opinions. Perhaps circumstances have changed in the last five or ten years, but to say that they have not made a contribution for many, many years, I do not think is correct.

Professor Rotstein: I agree, and I hope I have not said that they have not made a contribution. I am trying to say that there is a bottleneck there that is insufficient to deal with Canadian needs in this area.

[Traduction]

M. Rotstein: Bien, je ne connais pas très bien leur histoire, mais je sais que l'institution remonte à 100 ou 150 ans en Angleterre ou en France.

Le sénateur Lang: Non, je veux dire au Canada.

M. Rotstein: Je sais qu'elles ont créé beaucoup de problèmes. Je pense que c'est une question que nous devrions étudier de plus près.

Le sénateur Rowe: Je me demande si l'absence de banques d'affaires au Canada ne proviendrait pas du fait que le Canada peut facilement avoir recours aux banques d'affaires de l'Angleterre, par exemple. Dans ma province d'origine, au départ l'industrie des pâtes et papier a été financée par la prétendue société Anglo Newfoundland Developent Company. C'était une participation spéculative de la part de banques d'affaires de Londres. C'est la même chose pour les entreprises Bowater. L'aménagement des chûtes de Churchill a été réalisé grâce à Rothschilds, Barings et à d'autres banques anglaises. Est-ce un facteur?

M. Rotstein: Sénateur, c'est le problème de la poule et de l'œuf, si je puis m'exprimer de cette façon. J'admetts que lorsque nous n'avons pas de ressources disponibles chez-nous, nous faisons appel à Londres, Paris ou New-York. Et si les capitaux sont disponibles en quantité alors que voulez-vous, cela ne fait qu'accroître la propriété étrangère. Ce que je veux dire, c'est que nous devrions examiner la question de façon à faire briser ce cycle et trouver les moyens de fournir les fonds canadiens pour ce genre d'entreprise, ce qui nous éviterait de toujours être obligé de faire appel à l'étranger.

Le sénateur Macnaughton: J'aimerais faire une remarque supplémentaire: il me semble que vous n'avez pas parlé des institutions canadiennes d'investissement. Elles comblent la lacune, et le font depuis maintenant un siècle.

M. Rotstein: Eh bien sénateur, je pense que nous devrions avoir l'opinion des petites entreprises sur cette question. J'ai lu des articles dans le *Financial Press* et j'ai parlé avec des membres de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes. J'en ai déduit que le travail exécuté par les investisseurs canadiens n'était pas très satisfaisant. Ils n'accomplissent pas leur tâche de façon adéquate; on n'a pas suffisamment de fonds et généralement on investit seulement de l'argent dans des entreprises sûres; de plus, les montants ne sont pas suffisants. Je ne peux pas vous le prouver de façon irréfutable, mais je crois ce qu'avance le *Financial Press* et les opinions des hommes d'affaires de la moyenne entreprise qui prétendent qu'on ne réussit pas complètement à combler la lacune par les investissements actuels avancés par les institutions canadiennes.

Le sénateur Macnaughton: Je ne sais pas si je me fierais aux opinions des journalistes. Les choses ont peut-être changé au cours des cinq ou dix dernières années, mais de là à affirmer qu'elles n'ont fait aucune contribution depuis des décennies, je pense qu'ils sont dans l'erreur.

M. Rotstein: Je suis d'accord sur ce point et j'espère ne pas avoir laissé entendre que leur contribution était inexistante. Ce que j'essaie d'expliquer, c'est que les sommes qu'on débloque

[Text]

Senator Carter: I wonder if Professor Rotstein could give us an opinion on whether the Canada Development Corporation could expand its role in that direction.

Professor Rotstein: Yes, sir, I would be glad to give that opinion. I would be glad to say that it was one of the purposes in the founding of the Canada Development Corporation that it should play that role. Since that time it has made some initial efforts to play that role. As I understand it, it has sponsored, through partial ownership, a number of venture capital firms, in I believe at least four Canadian cities. On the whole, however, it has not met the size of the problem, as I understand it, and it has turned its attention to a number of other objectives.

Senator Carter: Senator Laird referred to rationalization, but there was also the matter of market allocation by multinationals. In recent years the ratio of their exports to sales has gone down. I am referring to the subsidiaries in Canada. Would you care to comment on that?

Professor Rotstein: I think it is indicative or symptomatic of a problem which has to be explored further. I have seen the reference to those figures. I would hesitate to draw these overall conclusions, but I know that in the nature of the structure of these companies they have full jurisdiction to allocate markets, and that, by and large, the purpose of the Canadian subsidiary is to fulfil the Canadian market. Beyond that I can only say that these figures are indicative of a problem which has to be more closely studied, and it is possible that it would reveal a kind of narrowing down of the export ambitions or jurisdictions, if you like, of the Canadian subsidiaries. I think that is as far as we can go on this question.

Senator Carter: I believe you suggested that FIRA is not doing the job to your satisfaction at least. The government is caught in a bind now with respect to FIRA, because we need capital; we have a heavy unemployment problem and investment capital is not coming in like it used to. How can you get out of that dilemma and tighten up FIRA without restricting the capital we need for our unemployment problem?

Professor Rotstein: Well, my own attitude to multinational corporations is that they do not frighten easily. As Barrow's Weekly once commented in regard to FIRA, the legislation is not restrictive in any major way. If I recall and quote them correctly, they stated that the only enterprise which would not be cordially welcomed to Canada is Murder Incorporated; everybody else has a welcome mat. Naturally, most of us are aware that some 80 per cent of the applications under FIRA have been approved. The function of FIRA has virtually been to put the official seal of good housekeeping on all the takeovers that have been going on in the Canadian economy.

[Traduction]

ne sont pas suffisantes pour répondre aux besoins des Canadiens dans ce domaine.

Le sénateur Carter: Je me demande si le professeur Rotstein ne pourrait pas nous dire si, à son avis, la Corporation de développement du Canada pourrait étendre son rôle dans cette direction.

M. Rotstein: Oui, monsieur, je suis heureux de vous dire que l'un des objectifs poursuivis par les fondateurs de la Corporation de développement du Canada était de confier ce rôle à la Corporation. Au début, certains efforts ont été déployés en ce sens. A ma connaissance, la Corporation a parrainé, comme co-propriétaire, un certain nombre d'entreprises à capitaux-créeurs, dans, je crois, au moins quatre villes canadiennes. Dans l'ensemble, toutefois, elle n'a pas vraiment, à mon avis, relevé le défi, et a tourné son attention vers d'autres objectifs.

Le sénateur Carter: Le sénateur Laird a parlé de rationalisation, mais il y avait également la question de la part du marché accordée par les multinationales. Depuis quelques années, leurs exportations ont diminué par rapport à leurs ventes. Je veux parler des filiales canadiennes. Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

M. Rotstein: Je crois qu'il s'agit là d'une indication, ou d'un symptôme d'un problème sur lequel nous devrions nous pencher davantage. Je connais les chiffres à ce sujet. J'hésiterais à tirer de telles conclusions générales, mais je sais que, de par la nature de leurs structures, ces sociétés sont pleinement autorisées à accorder des marchés, et qu'à tout prendre, l'objectif de la filiale canadienne est de conquérir le marché canadien. Tout ce que je puis dire de plus, c'est que ces chiffres dénotent l'existence d'un problème qui doit être étudié de plus près, et qu'il se pourrait que nous constations une sorte de diminution graduelle des ambitions ou compétences, pour ainsi dire, des filiales canadiennes en matière d'exportations. Je crois que je ne suis pas en mesure d'en dire plus, pour l'instant, à ce sujet.

Le sénateur Carter: Je crois que vous avez du moins affirmé que l'AEIE ne joue pas son rôle à votre satisfaction. Le gouvernement compte actuellement beaucoup sur l'AEIE, car nous avons besoin de capitaux; nous devons mener à bien un important problème de chômage, et le volume des investissements étrangers est inférieur à ce qu'il était auparavant. Comment pouvons-nous nous sortir de ce dilemme, et nous montrer plus sévères à l'endroit de l'AEIE sans pour autant freiner l'entrée des capitaux dont nous avons besoin pour résoudre notre problème du chômage?

M. Rotstein: Personnellement, j'ai l'impression qu'il est difficile d'effrayer les multinationales. Comme l'hebdomadaire Barrow's l'a affirmé en parlant de l'AEIE, les lois ne sont vraiment restrictives en aucune façon. Si je me souviens bien, ils ont déclaré que la seule entreprise qui ne soit pas cordialement la bienvenue au Canada c'est la «Société pour l'avancement du crime.» Nous accueillons toutes les autres à bras ouverts. Naturellement, la plupart d'entre nous sommes conscients que 80% des demandes soumises à l'AEIE ont été approuvées. A toutes fins pratiques, l'AEIE a joué le rôle inverse: donner sa bénédiction officielle à la mainmise étran-

[Text]

My objection to FIRA is that it is not fulfilling the full mandate which the Gray Report suggested a screening agency should fulfil. But it is a start, and I realize that we have to begin by making a start in screening the takeovers and screening the new product lines.

But the Gray Report specified some nine objectives. I do not know whether I should take your time to review all of them, but I will suggest to you that what the Gray Report intended was that we should screen the nature of the product line and the extent of rationalization in the corporate organization; that meant that it echoed a concern that we were perhaps having too many products made by the Canadian subsidiary. It suggested that we should screen the nature of the technology to be imported in comparison with technology available in Canada. Are we importing wholesale, American technology when we could be using local, perhaps better adapted technology? That is the kind of thing we should be screening. We should be screening plans for research and development in product innovation in Canada. We should be screening export plans and market opportunities to be made available to the subsidiary. We should be screening plans for purchasing materials, components and services. I could give you further items for the list. It is indicative of the fact that the extent of screening has been very inadequate and limited simply to the takeovers problem, which, in my view, leaves us in a state of blissful ignorance in regard to what multinationals are doing here and to whether we are getting the full benefit at least of the larger ones.

This is not to say that we should generate 10,000 new civil servants poking into everybody's filing cabinet all over the country. I would say it makes sense to start with the large corporations and get a clear idea of what they are up to. The benefit of such an activity would be, among other things, that it would make us aware in detail in the government—which needs to be aware—how these corporations work, what areas of jurisdiction they can take and the kinds of decisions they can make—which are unusual because they are multinationals—and put us, so to speak, on top of the situation. Right now it is a kind of benign neglect which we are enjoying in regard to these corporations.

Senator Carter: Professor Rotstein, you made some comments about technical education in Canada, which, if I understood you correctly, indicate that it is not really adequate to the situation facing us at this time. Could you be a little more specific?

Professor Rotstein: There have been some studies, particularly I believe by Professor Daly at the York University Business School, which indicate that the educational level of the average manager in Canada is less than the educational level of his corresponding associate in a multinational in Canada and in the United States. It seems to me that, if we

[Traduction]

gère sur l'économie canadienne. Ce que je reproche à l'AEIE, c'est qu'elle n'accomplit pas entièrement le mandat d'un organisme de sélection, préconisé par le rapport Gray. Mais c'est un début, et je me rends compte que nous devons commencer par l'examen, un à un, des cas de prises de possession par des entreprises étrangères, et l'introduction sur notre marché de nouveaux produits.

Mais le rapport Gray a défini quelque neuf objectifs. Je ne sais pas si je devrais prendre de votre temps pour les revoir tous, mais je tiens au moins à vous signaler que le rapport Gray nous recommandait de tamiser tous les nouveaux produits, selon leur nature, et de rationaliser davantage les activités de nos sociétés, car on s'inquiétait du fait que les filiales canadiennes fabriquaient peut-être trop de produits. Le rapport recommandait que nous tamisions l'équipement technologique importé, en fonction de sa nature, par rapport à l'équipement technologique disponible au Canada. Importons-nous en vrac la technologie américaine, alors que nous pourrions recourir à la nôtre, qui n'est peut-être que plus convenable? Voilà le genre de questions que nous devrions nous poser. Nous devrions tamiser les projets de recherche et de développement en rapport avec de nouveaux produits devant être fabriqués au Canada. Nous devrions tamiser les projets d'exportation et de commercialisation des filiales de sociétés étrangères établies chez nous. Nous devrions utiliser notre droit de regard sur le projets d'achat de matériaux, de composantes et de services. Je pourrais allonger la liste. Cela montre bien que le degré de notre sélection a été très insuffisante et s'est limité au problème de la prise en main d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères, ce qui, à mon avis, nous laisse béatement ingorants de ce que les multinationales font chez nous, et des avantages que nous pouvons tirer, au moins, des plus importantes d'entre elles.

Je ne veux pas dire que nous devrions embaucher 10,000 nouveaux fonctionnaires qui iraient effectuer des fouilles dans les classeurs de toutes les entreprises établies dans notre pays. Je veux simplement dire qu'il serait à propos de commencer par les plus importantes de ces sociétés et de nous faire une idée nette de leur politique. Entre autres avantages que cela nous procurerait, notre gouvernement pourrait savoir précisément (et il a besoin de savoir cela) comment fonctionne ces sociétés, quels sont leurs sphères de compétence, et quel genre de décision elles peuvent prendre (lesquelles ne sont pas ordinaires, car il s'agit de multinationales) et occuper, pour ainsi dire, le haut du pavé. Pour l'instant, nous nous permettons d'avoir une attitude de douce négligence face à ces sociétés.

Le sénateur Carter: Monsieur Rotstein, vous avez formulé certains commentaires au sujet de la formation technique au Canada, laquelle, si je vous ai bien compris, n'est pas vraiment à votre avis, adaptée, à notre situation actuelle. Pourriez-vous préciser davantage votre point de vue sur cette question?

M. Rotstein: Certaines études ont été faites à ce sujet, tout particulièrement je crois par le professeur Daly de la New York Business School, qui indiquent que le niveau d'instruction du cadre moyen au Canada est inférieur à celui de son homologue qui travaille dans une société multinationale au Canada et aux États-Unis. Il me semble, quant à moi, que si

[Text]

are going to take seriously the notion of a Canadian economy that can compete, that is more up-to-date and that is in Canadian hands—if all of these three objectives are important to us, we simply must have the competent personnel to do that. It is my impression, from some of these studies, that we are not turning out people with a sufficiently high technical education or a technical education adapted to Canadian problems.

There is a sort of blanket kind of engineering which we do which is not closely directed to the sorts of problems people will face in Canadian industry that are specific to Canada.

And we should have a look at our M.B.A. programs, not simply on the technical side but also on the managerial side.

Senator Carter: Is that something the government should look after or is it up to the universities to correct any defects in the programs?

Professor Rotstein: I think it will need some sort of agreement from the three sides, the universities, the government and industry itself, to review these programs. I think there has been some writing recently by one or two people in the Ontario civil service recognizing the problem. But raising the question "Where do you begin?", I think we have to get all three sides together and have a look at this.

Senator Macnaughton: Why is it always necessary to bring the government into this? Why is it not just the universities and big business?

Professor Rotstein: Well, it seems to me that the government should have an interest in it, and, secondly, if it comes to restructuring programs and financing new programs, the government should be aware and convinced that that is necessary and it should be asked what can actually be done. If it could be done without the government, sir, I would be glad.

The Chairman: In your opening remarks, Professor Rotstein, you made the statement, which is commonly made in Canada, I might say, that our deficit in trade in high technology manufacturing goods has reached \$7.9 billion. The manner in which Statistics Canada puts out its statistics breaks down our exports into resource products, semi-finished products and manufactured products. I have a bias, coming from a resource province, and as Senator McElman is not here today to support me in this, I have to do this myself. I take exception to the suggestion that everything manufactured is high technology and everything not manufactured—falling into that manufacturing sector of Statistics Canada—is low technology. I might make the observation that in that \$7.9 billion deficit you mentioned would be wastepaper baskets; and not in that \$7.9 billion deficit, with industries where we have a huge favourable balance of trade, are very high technology products of newsprint plants with workers of great skill operating machines, and so forth. I wonder whether you have given any thought to this misconception of, I can only say central Canada, being

[Traduction]

nous accordons une valeur quelconque à la notion d'une économie canadienne compétitive plus moderne et dirigée par des Canadiens—si ces trois objectifs sont importants à nos yeux, nous devons disposer d'effectifs compétents. J'ai l'impression, après lecture de ces études, que nous ne produisons pas de cadres d'un niveau technique suffisamment élevé et que, de plus, notre enseignement n'est pas très adapté aux problèmes canadiens.

Nous produisons en effet des ingénieurs peu spécialisés qui ne sont pas étroitement en rapport avec le type de problèmes auxquels l'industrie canadienne va devoir faire face et qui lui sont propres.

Il nous faudrait reconsidérer les programmes d'aide au perfectionnement des cadres non seulement du point de vue technique mais également du point de vue de la gestion.

Le sénateur Carter: Le gouvernement devrait-il s'en charger ou bien alors serait-ce aux universités de rectifier leurs programmes?

M. Rotstein: Je crois que nous devrions parvenir à un genre d'accord trilatéral portant sur la révision des programmes entre, respectivement, les universités et le gouvernement et l'industrie. Je crois également que certaines études faites voici peu par un ou deux fonctionnaires de la province de l'Ontario ont mis ce problème en exergue. Sur la question de savoir par quel côté commencer, je pense qu'il va falloir regrouper nos efforts à cet égard.

Le sénateur Macnaughton: Pourquoi est-il toujours nécessaire de faire intervenir le gouvernement? Pourquoi ne pas en laisser l'initiative aux universités et au monde des affaires?

M. Rotstein: Eh bien, il me semble c'est dans l'intérêt du gouvernement et deuxièmement lorsque l'on parle de restructuration des programmes et de financement de nouveaux programmes, le gouvernement devrait bien savoir et de plus être convaincu que c'est nécessaire et donner son avis sur les mesures à prendre. Si cela peut se faire sans l'intervention du gouvernement monsieur, j'en serais personnellement très heureux.

Le président: Dans vos remarques préliminaires, professeur Rotstein, vous avez dit, comme on le prétend d'ailleurs beaucoup au Canada, je dois dire que le déficit de nos échanges dans le domaine de la fabrication des marchandises nécessitant un haut degré de technologie était de l'ordre de 7.9 milliards de dollars. La façon dont Statistique Canada établit ses données ventile nos exportations en matières premières, produits semi-finis et produits finis. Je ne peux me permettre d'être objectif puisque je viens d'une province productrice de matières premières et, comme le sénateur McElman est absent aujourd'hui pour appuyer mes dires, il faut bien que je le fasse. Je ne suis pas d'accord pour dire que tous les produits finis correspondent à un haut degré de technologie et que les autres produits répertoriés dans le secteur manufacturier de statistique Canada correspondent à un faible degré de technologie. Je peux faire observer que ce déficit de 7.9 milliards de dollars dont vous avez fait état pourrait représenter le coût de fabrication de corbeilles à papier et ce déficit, dans une industrie où notre balance commerciale est extrêmement favorable, ne

[Text]

corrected by Statistics Canada changing its base on which it gathers these statistics?

Professor Rotstein: I accept your point, Mr. Chairman, because it is a long standing problem on how do we interpret the figures that lie in between pure raw materials and totally manufactured products. It is in those areas where we have some manufacturing input—very often, as you point out rightly, with very expensive equipment as in the pulp and paper field. On what side of the equation do we swing these in-between areas?

The burden of my argument was only to indicate that we are falling behind in high technology, that we are falling behind in our capacity to innovate. I do not rest my case on the statistics themselves, but really on the trend, and I accept the points you have made. The area of ambiguity is there and has always been there.

The Chairman: I do not think my final question has been touched on specifically. In general terms, would you respond to many of the problems that you put forward, which are very real ones, of foreign multinationals, in part by encouraging, wherever possible, Canadian multinationals?

Professor Rotstein: I would encourage them upon an empirical and pragmatic basis. It seems to me that we have to throw our emphasis on large efficient manufacturing facilities, and that very often involves facilities that will be able to export their longer runs.

I would not say that it is a necessary feature that it be multinational. It should be large and efficient. That is the thrust of my argument. That reverts back to the previous argument, that this has to result from knocking some heads together in those industries where we have numbers of small firms. I would leave the multinational side of it to the particular problems of the individual industry, if it can or cannot, or should or should not engage in this export, or can or cannot found a series of plants in other countries. That, I think, is a second order question.

Senator Grosart: In view of the tremendous increase in the number and size of American subsidiaries abroad, other than in Canada, have any other countries done "a better job" than Canada in this whole area of défi Américain? Has anyone defied them?

Professor Rotstein: I would have thought that the question should have been put the other way. But that, of course, is not up to me to say. Canada is still one of the least restrictive countries in the world in regard to foreign multinationals. If we think of Japan, France, and even England, the rules of the game have been laid down very early on, the areas where they welcome foreign subsidiaries have been established at a very early point, the way in which they would relate to the local economy has been established. I think in Canada we are slowly

[Traduction]

serait pas dû à l'activité d'usines de fabrication de papier journal qui nécessitent un haut degré de technologie ainsi que des effectifs extrêmement qualifiés, pour faire tourner les machines etc. Je me demande si vous avez pensé à cette fausse idée que l'on a, disons par exemple du centre du Canada, du fait que Statistique Canada modifie les données sur lesquelles elle se fonde pour établir ses statistiques?

M. Rotstein: Je suis d'accord, monsieur le président; il s'agit d'un problème ancien qui porte sur la façon d'interpréter les chiffres qui se rapportent aux éléments se situant entre la matière première et le produit fini. Il s'agit très souvent de ces secteurs de l'industrie des pâtes à papier—comme vous l'avez fait remarquer à juste titre, de matériel très onéreux. De quel côté de l'équation allons-nous placer ces domaines intermédiaires?

Mon argument répondait à la seule intention d'indiquer que nous sommes à la traîne dans le secteur de la technologie de pointe et que nous le sommes également dans notre capacité d'innover. Je ne base pas mon argumentation exclusivement sur des données statistiques mais plutôt sur l'analyse de tendances et j'accepte ce que vous venez de dire. C'est dans ce secteur que se situe depuis toujours l'ambiguïté.

Le président: Je ne pense pas que ma dernière question a été discutée en détail. En gros, pouvez-vous répondre aux nombreuses questions que vous avez soulevées sur le rôle des sociétés multinationales étrangères et l'implantation, là où elle est possible, de sociétés multinationales canadiennes?

M. Rotstein: J'en encouragerais l'implantation sur la base de données pragmatiques et empiriques. Il me semble que nous devons insister sur l'importance et l'efficacité des entreprises. Ce qui très souvent implique des possibilités d'exportation à long terme.

Je n'irai pas jusqu'à dire que le caractère multinational soit un élément nécessaire. L'entreprise doit être importante et efficace. C'est la base de mon argument. Cela nous renvoie à l'argument précédent voulant que cela ne peut se faire que par regroupement et absorption d'un certain nombre de petites entreprises. J'abandonnerai, l'aspect multinational pour étudier les problèmes particuliers de l'industrie; savoir si elle peut ou non, ou bien si elle doit ou non se lancer dans ces exportations, ou encore si elle peut ou non implanter une série d'usines à l'étranger, cela, à mon avis, est une question secondaire.

Le sénateur Grosart: Vu l'expansion extraordinaire, en nombre et en taille, des filiales américaines dans les pays étrangers, autres que le Canada, d'autres pays ont-ils fait un meilleur travail que le Canada en ce domaine pour relever le défi américain?

M. Rotstein: Je pense qu'il faudrait poser la question d'une autre façon. Mais, naturellement, ce n'est pas à moi de décider. Le Canada est encore l'un des pays les plus tolérants du monde pour ce qui est des multinationales étrangères. Prenons, par exemple, le Japon, la France ou même l'Angleterre, où les règles du jeu ont été déterminées très tôt, les secteurs dans lesquels ces pays acceptent des filiales étrangères ont été établis également très tôt de même que la façon dont elles doivent se rattacher à l'économie locale. A mon avis, le

[Text]

and very late in the day beginning to realize that rules are necessary, and I think many people realize that it would end the uncertainty which these multinationals find even more disturbing than the rules themselves. I hope that answers your question.

Senator Grosart: I do not understand why you said you would reverse it, because I think your reply answers my question directly. My question was, has anyone more rules than we have?

Professor Rotstein: Almost everyone.

The Chairman: Honourable senators, may I, on your behalf, thank Professor Rotstein for coming here today, for his opening remarks and his very frank, concise and thoughtful answers to our questions. I would like to thank him particularly for coming from a sick bed with a bad back. Having had one myself at various times, I know how painful it can be. We appreciate very much his coming from his home today and appearing before us.

Professor Rotstein: Thank you, Mr. Chairman and honourable senators. I very much enjoyed the thorough questioning that took place here.

The committee adjourned.

[Traduction]

Canada a mis beaucoup de temps avant de se rendre compte que des règles sont nécessaires et bien des gens comprennent que l'établissement de ces règles mettrait un terme au climat d'incertitude qui, plus que les règlements eux-mêmes, nuit aux multinationales. J'espère avoir répondu à votre question.

Le sénateur Grosart: Je ne comprend pas pourquoi vous avez dit qu'il faudrait poser la question d'une autre façon, car je pense que vous avez répondu directement à ma question, qui était la suivante: Y-a-t-il un pays qui possède plus de règlements que le Canada?

M. Rotstein: Presque tous.

Le président: Messieurs les Sénateurs, permettez-moi de remercier en votre nom M. Rotstein pour les remarques utiles et les réponses franches et précises qu'il a bien voulu nous faire. Je tiens particulièrement à le remercier d'être venu malgré ses maux de dos. Pour en avoir eu moi-même, je sais combien c'est douloureux parfois. Encore une fois, merci infiniment d'avoir pris la parole devant nous aujourd'hui.

M. Rotstein: Je vous remercie, monsieur le président et messieurs les sénateurs. J'ai beaucoup aimé ce grand débat.

Le comité suspend ses travaux.

WITNESS—TÉMOIN

Professor Abraham Rotstein, Massey College, University of
Toronto.

M. Abraham Rotstein, professeur, Collège Massey, Univer-
sité de Toronto.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, May 24, 1977

Issue No. 21

Twenty-First Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trentième législature 1976-1977

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

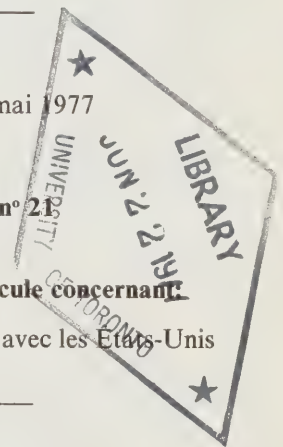
Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le mardi 24 mai 1977

Fascicule n° 21

Vingt et unième fascicule concernant
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa West</i>)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

* *Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa-Ouest</i>)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

* *Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel techniques, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 24, 1977
(23)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:35 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Macnaughton, McElman and McNamara. (11)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Haig. (1)

In attendance: Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Mr. Reg Letourneau from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States relations.

Witnesses: From the Travel Industry Association of Canada (TIAC): Mr. F. G. Brander, President and Chief Executive Officer; Mr. Garth C. Campbell, Chairman; and Mr. R. K. Groome, a TIAC Director.

Agreed.—That a number of statistical tables, to which the witnesses referred, be printed as *Appendix "21-A"* to these proceedings.

In his testimony Mr. Groome referred to a list of 'Convention cancellations'. (*See Appendix "21-B" to these proceedings.*)

At 5:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 24 MAI 1977
(23)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 35.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Macnaughton, McElman et McNamara (11).

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Haig. (1)

Aussi présents: M^{me} Carol Seaborn, adjointe spéciale auprès du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité, et M. Reg Letourneau de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: De l'Association de l'industrie touristique du Canada (AITC): M. F. G. Brander, président et administrateur délégué; M. Garth C. Campbell, président, et M. R. K. Groome, l'un des directeurs de l'AITC.

Il est convenu.—Qu'un nombre de tableaux statistiques auxquels se sont référés les témoins, soient joints à titre d'*Appendice «21-A»* aux présentes délibérations.

Au cours de son témoignage, M. Groome a mentionné une liste d'«Annulations de Conventions». (*Voir Appendice «21-B» aux délibérations.*)

A 17 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle concocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 24, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable Senators, we resume today our study of Canada-U.S. relations relative to trade. This afternoon we are going to examine an area which is very significant in our total trade picture with the United States: namely, tourism. It is doubly significant at the present time in recent years we have been achieving an increasingly unfavourable balance in this area.

We have before us today Mr. F. G. Brander, President and Chief Executive Officer of the Travel Industry Association of Canada. Mr. Brander has been the full-time president of the association for two years. With Mr. Brander is Mr. G. C. Campbell, who was recently elected chairman of the board of TIAC, as it is called, at the association convention. He is Vice-President, Passenger Marketing, for Canadian National Railways. He is to the immediate right of Mr. Brander, and to Mr. Campbell's right is Mr. R. K. Groome, who is a TIAC director and President of Hilton Canada Limited.

The Travel Industry Association of Canada is umbrella association comprising many facets of a very comprehensive industry including the hotel business and the transportation industry. I understand that part of their function is to try to bring some cohesiveness out of the various provincial and national travel-related associations which we have in this country, of which I am sure there are many.

Senator Bélisle has kindly agreed to lead off the questioning following Mr. Brander's opening presentation. Before calling on Mr. Brander, I would mention that the next meeting of the committee will be on Thursday morning of this week when the witness before the committee will be Mr. John Bulloch, President of the Canadian Federation of Independent Business. Mr. Brander, I see you have a written submission. Has it been distributed to the members of the committee?

Mr. F. G. Brander, President and Chief Executive Officer, Travel Industry Association of Canada: No, Mr. Chairman. I would rather not have it distributed. This is in the form of notes; I have written them in that style. I have distributed a number of documents.

The Chairman: If part of your presentation will be referring to the statistical table that I have in my hand, may we distribute that so that the members will be able to follow your presentation?

TÉMOIGNAGES

Le mardi 24 mai 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30, en vue d'étudier les relations canado-américaines.

Le sénateur George C. van Roggen (*Président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, la séance est maintenant ouverte. Nous reprenons aujourd'hui, l'étude des relations canado-américaines en ce qui concerne le commerce. Cet après-midi nous allons étudier un domaine qui est très important dans l'ensemble du tableau de nos relations commerciales avec les États-Unis, notamment le tourisme. Il est doublement important actuellement puisque, ces dernières années, notre balance commerciale dans ce domaine est de plus en plus défavorable.

Nous avons devant nous aujourd'hui M. F. G. Brander, président et administrateur délégué de l'Association de l'industrie touristique du Canada. M. Brander est président à plein temps de l'Association depuis deux ans. M. Brander est accompagné de M. G. C. Campbell, qui a récemment été élu président du Conseil d'administration de l'AITC, ainsi qu'on l'appelle, au congrès de l'Association. Il est vice-président, ventes aux voyageurs, du Canadien National. Il se trouve juste à la droite de M. Brander, et à la droite de M. Campbell se trouve M. R. K. Groome, qui est un administrateur de l'AITC, et est le président de Hilton Canada Ltée.

L'Association de l'industrie touristique du Canada est une association cadre qui représente de nombreuses branches d'une industrie très étendue y compris l'industrie hôtelière et l'industrie des transports. On m'a laissé entendre qu'une partie de ses fonctions consiste à essayer d'établir une certaine cohésion entre les diverses associations provinciales et nationales au Canada qui s'intéressent au tourisme et je suis certain qu'elles sont nombreuses.

Le sénateur Bélisle a aimablement accepté d'entamer l'interrogatoire, après l'exposé préliminaire de M. Brander. Avant de donner la parole à M. Brander, je voudrais mentionner que la prochaine réunion du Comité aura lieu cette semaine, jeudi matin, et le témoin qui comparaitra devant le Comité sera M. John Bulloch, le président de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes. M. Brander, je vois que vous avez un mémoire écrit. Des exemplaires ont-ils été distribués aux membres du Comité?

M. F. G. Brander, président et administrateur délégué de l'Association de l'industrie touristique du Canada: Non monsieur le président. J'aurais préféré qu'on ne distribue pas d'exemplaires, il est rédigé sous la forme de notes, je l'ai rédigé de cette façon, j'ai distribué un certain nombre de documents.

Le président: Si une partie de votre exposé porte sur les tableaux statistiques que j'ai entre les mains, pouvons-nous en remettre un exemplaire aux membres du Comité afin qu'ils puissent suivre votre exposé?

[Text]

Mr. Brander: Please do. I would also suggest that this little folder on tourism facts, which is updated, might also be helpful. Some other documentation is for future reference.

The Chairman: For the purpose of the written record of the proceedings, I see that each page of the statistical material is numbered. If, in referring to the various tables, you would refer to the number of the table, anyone reading the record of the proceedings will not have difficulty in following your testimony. Please proceed, Mr. Brander.

Mr. Brander: Mr. Chairman and honourable senators, the Travel Industry Association of Canada welcomes this opportunity to appear before the Senate committee. As the national association representing the private sector of the travel tourism industry in Canada, we are aware that federal promotion of tourism began in 1934 on the recommendation of the Senate. Our own organization dates back 45 years.

Like the present Canadian Government Office of Tourism, we too have changed our name. In the beginning we were known as the Canadian Tourist Association; but in 1970, in recognition of the changes in the vast scope and opportunity of tourism, we became the Travel Industry Association of Canada.

Briefly, and you have referred to this, Mr. Chairman, our main priorities can be described as, first, encouraging travel to and within Canada, increasing the economic and social benefits of travel and tourism to all Canadians; secondly, promoting the growth and development of travel services and facilities in Canada; and, thirdly, enhancing awareness at all levels of the importance of travel and tourism to the well being of Canada. Mr. Chairman, I restate what we hope is the obvious: tourism is important to our economy and to the social interchange which can increasingly encourage national unity.

1976 statistics, referred to as "Tourism Facts", have recently been presented by the Canadian Government Office of Tourism, and I have brought them with me today. You have them for reference. I would like to point out one of the main facts in that folder, namely, that tourism receipts in Canada in that year approximated \$9.2 billion, which is about 5 per cent of our gross national product. The bulk of Canada's tourism income comes from the spending of Canadians travelling in their own country, an estimated \$7.3 billion in 1976. The real significance of intra-Canada travel is sometimes overlooked in this country.

Tourism is important to the Canadian economy. \$9.2 billion in receipts in 1976 is big business. The export value of tourism was \$1.9 billion in 1976. It is among the five largest earners of foreign dollars, ranking with petroleum, autos and auto parts, wood pulp, newsprint and wheat.

We must think about the labour market when we analyse tourism, because tourism generates 800,000 jobs in Canada,

[Traduction]

M. Brander: S'il vous plaît. Je voudrais également signaler que ce petit dépliant sur les réalités touristiques, qui a été actualisé, peut également être utile. J'ai apporté d'autres documents aux fins de consultation.

Le président: Tenant compte du procès-verbal de nos délibérations, je constate que chaque page des documents renfermant des statistiques est numérotée. Si vous mentionnez le numéro du tableau, dont vous parlez, il sera facile pour toute personne qui lira le procès-verbal des délibérations de suivre votre témoignage. Veuillez poursuivre, Monsieur Brander.

M. Brander: Monsieur le président et honorables sénateurs, l'Association de l'industrie touristique du Canada se réjouit de cette occasion de comparaître devant le Comité sénatorial. Puisque l'Association nationale représente le secteur privé de l'industrie touristique au Canada, nous n'oublions pas que le gouvernement fédéral a commencé à encourager le tourisme en 1934 sur la recommandation du Sénat. Notre propre organisation a été fondée il y a 45 ans.

Comme l'actuel Office de tourisme du Canada, nous avons également changé le nom de notre association. Au début elle était connue sous le nom de Canadian Tourist Association; mais en 1970, reconnaissant des changements dans l'étendue et les possibilités considérables qu'offrent le tourisme, notre association est devenue l'Association de l'industrie touristique du Canada.

En somme, et vous l'avez mentionné, Monsieur le président, on peut dire que nous visons avant tout à encourager les voyages touristiques à destination du Canada et au Canada, en augmentant les avantages économiques et sociaux du tourisme pour tous les Canadiens; deuxièmement, à faciliter le développement et l'expansion des établissements et des services touristiques au Canada; et troisièmement, à sensibiliser davantage les Canadiens, à tous les niveaux, à l'importance du tourisme pour le bien-être du Canada. Monsieur le président, je répète ce que nous espérons être une évidence: Le tourisme est important pour notre économie et les rapports sociaux qui peuvent contribuer à renforcer l'unité nationale.

Les statistiques pour 1976, intitulées «réalités du tourisme», ont été présentées récemment par l'Office de tourisme du Canada, et je les ai apportées avec moi aujourd'hui. Vous pouvez les consulter. Je voudrais signaler un des principaux faits cité dans ce dépliant, notamment que les recettes touristiques au Canada au cours de cette année-là se sont élevées à environ 9.2 milliards de dollars, ce qui représente environ 5% de notre produit national brut. Le gros des recettes touristiques du Canada provient des dépenses effectuées par les Canadiens qui voyagent dans leur propre pays, et il a été estimé à 7.3 milliards de dollars en 1976. On oublie parfois l'importance réelle des voyages à l'intérieur du Canada.

Le tourisme est important pour l'économie Canadienne, 9.2 milliards de dollars de recettes en 1976 représente un chiffre d'affaires considérable. A l'exportation la valeur du tourisme a été évaluée à 1.9 milliard de dollars en 1976. Il est parmi les cinq plus importants secteurs qui nous permettent d'obtenir des devises étrangères au même rang que le pétrole, les automobiles et les pièces d'automobiles, la pâte de bois, le papier journal et le blé.

Nous devons penser au marché du travail lorsque nous analysons le tourisme, parce que le tourisme entraîne la créa-

[Text]

directly or indirectly, and this is over 8 per cent of the current employed work force in Canada. The tourism industry represents over 800,000 entreprises directly related to tourism: hotels, resorts, the many modes of transportation, travel agencies, restaurants, events and attractions, parks, historic areas, et cetera. This figure is not up to date, but it makes an interesting point: in 1973 the George Brown College study on the impact of tourism on the development of the labour force revealed that a job in the travel industry cost about \$14,000 to \$17,000 to develop, according to region. This is much lower than the average for secondary or primary industry, where the same study indicated a cost varying from \$30,000 to over \$100,000, according to the type of industry, to create a job.

We are talking about the largest industry, in terms of work force, in Canada. It is pervasive. It often provides jobs where employment would be absolutely absent without tourism. Moreover, tourism is a more sensitive phenomenon in terms of employment in Canada than is the case in the United States. U.S. tourism generated 3.6 million jobs in 1976. This is a lot of jobs, but is less than 5 per cent of the employed labour force as compared to 8 per cent in Canada. These figures are from the U.S. Travel Data Centre.

With regard to return on investments, it is pointed out that in 1976 private and public sources in Canada invested some \$1.4 billion to generate \$9.2 billion return. This represents a return of 557 per cent.

The Chairman: Excuse me. You said "invested" in that year that much. You mean "had invested" that much at that time.

Mr. Brander: Had invested, that is right, in the year.

The Chairman: Was that new investment that year?

Mr. Brander: New spending from all sources in terms of building construction, service facilities, et cetera. A wide number of necessary dollars have been put into the industry.

Senator Carter: The figure was \$1.4 billion invested?

Mr. Brander: Yes, \$1.4 billion, to generate \$9.2 billion. This again is a recent figure from what, in effect, is Statistics Canada.

Senator Grosart: But that is sales. It does not generate that return.

Mr. Brander: No, that \$9.2 billion would be a gross revenue return.

Senator Grosart: That is not a return on new investment.

The Chairman: You started out by referring to a return on investment, and I just could not quite follow that.

[Traduction]

tion de 800,000 emplois au Canada, directement ou indirectement, ce qui représente plus de 8% de la population active occupant actuellement des emplois au Canada. L'industrie touristique représente plus de 80,000 entreprises qui sont directement liées au tourisme: les hôtels, les centres de villégiature, de nombreux modes de transport, des agences de voyage, des restaurants, et des manifestations et des attractions, des parcs, des lieux historiques, etc. Ce chiffre n'est pas actualisé, mais il permet de présenter un argument intéressant: en 1973, l'étude du collège George Brown, sur l'impact du tourisme et le développement de la main-d'œuvre a révélé qu'un emploi dans l'industrie touristique coûte environ 14 à \$17,000 à développer, suivant la région. Ce chiffre est beaucoup plus faible que la moyenne dans l'industrie secondaire ou primaire, car la même étude a indiqué un coût variant entre \$30,000 et plus de \$100,000, suivant le genre d'industrie, pour créer un emploi.

Nous parlons actuellement de l'industrie la plus importante au Canada sur le plan de la main-d'œuvre. Elle a un effet de propagation. Souvent elle fournit des emplois dans les cas où il n'y en aurait certainement pas sans le tourisme. En outre, le tourisme est un phénomène plus actif en matière d'emplois au Canada, que ce n'est le cas aux États-Unis. En 1976, aux États-Unis, le tourisme a entraîné la création de 3.6 millions d'emplois. C'est un grand nombre d'emplois, mais il représente moins de 5% de la population active qui occupe des emplois, par rapport à 8% au Canada. Ces chiffres proviennent du Travel Data Centre aux États-Unis.

En ce qui concerne les bénéfices sur les investissements, on a signalé qu'en 1976 au Canada les sources privées et publiques ont investi quelque 1.4 milliard de dollars qui ont rapporté 9.2 milliards de dollars, ce qui représente un taux de bénéfice de 557%.

Le président: Excusez-moi, vous avez dit «ont investi» ce montant au cours de cette année-là. Vous voulez dire «avaient investi» ce montant à ce moment-là.

M. Brander: Avaient investi, c'est exact, au cours de l'année.

Le président: S'agit-il de nouveaux investissements au cours de cette année-là?

M. Brander: Il s'agissait de nouvelles dépenses de toutes les sources en ce qui concerne la construction de bâtiments, les installations de service et d'autres. Des investissements considérables ont été effectués dans cette industrie.

Le sénateur Carter: On a investi \$1.4 milliards?

M. Brander: Oui, \$1.4 milliards, qui doivent rapporter \$9.2 milliards. Ce chiffre est également récent et il provient, en fait de Statistique Canada.

Le sénateur Grosart: Mais il s'agit de ventes. Le profit ne peut-être aussi grand.

M. Brander: Non, ce chiffre de \$9.2 milliards constituerait un rendement brut sur les revenus.

Le sénateur Grosart: Il ne s'agit pas d'un rendement sur des nouveaux investissements.

Le président: Vous avez d'abord mentionné un rendement sur des investissements et je ne comprenais pas très bien.

[Text]

Mr. Brander: I would agree that it is probably a somewhat loose assumption of the relationship of one to the other, but I am trying to make the basic point that there is a very big return year after year on the dollars which are spent to develop the industry, and, in effect, to run it.

The Chairman: You do not have the total investment in the industry?

Mr. Brander: Not here, sir, no. I can give you more information on that point.

The Chairman: However, it was \$1.4 billion last year.

Mr. Brander: Yes. I think the other related point though—and I think it is terribly important to the country—is that these tourism receipts yielded over \$4 billion in tax revenue at all levels of government: federal, provincial and municipal.

Senator Grosart: Mr. Chairman, I do not quite understand that figure.

Mr. Brander: What figure, sir?

Senator Grosart: The \$1.4 billion, generating how many billions, did you say?

Mr. Brander: \$9.2 billion. Well, the \$9.2 billion is the size of the industry?

Senator Grosart: That is from the total investment in the industry, not the year's investment.

The Chairman: The two figures, senator, have nothing to do with each other, with respect, I do not think.

Mr. Brander: But they both do occur within the year; they are both annual figures.

The Chairman: They are both 1976 figures, but the point is, if you had had no capital investment in 1976 because of down-turn—

Mr. Brander: I apologize, sir.

The Chairman: I think they are unrelated.

Senator Grosart: If you had invested nothing you would have had some income last year.

The Chairman: Yes. You would still have had some income.

Mr. Brander: We would still have had some income, but certainly it would disappear in the future if the accelerated investment did not continue.

Senator Macnaughton: Could we get this point straight? The total investment in 1976 was \$1.4 billion?

Senator Grosart: New investment.

Senator Macnaughton: Was it new investment?

The Chairman: We do not have the figure for total investment in the industry. New, fresh capital amounted to \$1.4 billion.

Senator Croll: Mr. Chairman, I do not understand it, either, so go ahead.

[Traduction]

M. Brander: Je conviens qu'il n'est probablement très juste de lier ces deux chiffres, mais j'essaie de bien faire comprendre qu'il y a un très gros rendement d'une année à l'autre sur les capitaux qui servent à développer l'industrie, et en fait, à la faire fonctionner.

Le président: Vous n'avez pas le chiffre total des investissements dans l'industrie?

M. Brander: Pas ici, monsieur, non. Je puis vous donner plus de renseignements à ce sujet.

Le président: Les investissements s'élevaient à \$1.4 milliards, l'an dernier.

M. Brander: Oui. L'autre fait connexe, très important pour le pays, est que ces recettes touristiques ont procuré plus de \$4 milliards en impôts sur le revenu à tous les niveaux d'administration: fédéral, provincial et municipal.

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, je ne comprends pas très bien ce chiffre.

M. Brander: Quel chiffre, monsieur?

Le sénateur Grosart: \$1.4 milliard rapportant... combien de milliards avez-vous dit?

M. Brander: \$9.2 milliards. Bien, ce chiffre représente la valeur de l'industrie.

Le sénateur Grosart: C'est-à-dire le total de tous les investissements dans l'industrie, et non pas des investissements de l'année.

Le président: Les deux chiffres, sénateur, n'ont rien à voir l'un avec l'autre. Je ne crois pas, du moins.

M. Brander: Mais les deux sont pour l'année. Il s'agit de deux chiffres annuels.

Le président: Ce sont tous deux des chiffres de 1976, mais la question est que s'il n'y avait eu aucun investissement en 1976, en raison d'une régression...

M. Brander: Je m'excuse, monsieur.

Le président: Ils ne sont pas liés, à mon avis.

Le sénateur Grosart: S'il n'y avait pas eu d'investissement, il y aurait tout de même eu un revenu l'an dernier.

Le président: Oui. Il y aurait tout de même eu un revenu.

M. Brander: Il y en aurait tout de même eu un, mais il disparaîtra certainement si l'accélération des investissements ne se poursuit pas.

Le sénateur Macnaughton: Pourrions-nous éclaircir cette question? L'investissement total en 1976 s'élevait à \$1.4 milliards?

Le sénateur Grosart: Les nouveaux investissements.

Le sénateur Macnaughton: S'agit-il de nouveaux investissements?

Le président: Nous n'avons pas le chiffre de tous les investissements dans l'industrie. Les capitaux nouveaux, frais, s'élevaient à \$1.4 milliards.

Le sénateur Croll: Monsieur le président, je ne comprends toujours pas, poursuivez donc.

[Text]

Mr. Brander: I will refer back to this and give you a breakdown of it. I haven't got it with me. I do realize the importance of the questions which pertain to this statement.

Now I would like to go on to talk about some of the travel industry's problems, and this is what you have quite specifically asked us to comment on.

The basic problem in Canadian tourism is net tourism flow—the number of tourists travelling within Canada—and this has been dropping, as you know. There are some serious problems in this connection, and these show up in the lower occupancy rates for hotels and the lower patronage for the travel industry and the various enterprises related to it. We will comment on several of these.

In 1976 trips by Canadians within Canada declined 12 per cent, and this is really a quite serious drop-off. The source for this figure is the technical subcommittee of the tourism marketing officials subcommittee of the federal-provincial conference. It is a recent figure.

Senator Grosart: Are these tourist trips, or all trips?

Mr. Brander: Tourist trips; travel trips; Canadian travel trips, within Canada.

The Chairman: That would include business trips as well as pleasure trips?

Mr. Brander: Yes.

The drop was 12 per cent. Furthermore, although total vacation spending in Canada increased 9 per cent in 1976, the Canadian purchase of vacations in the United States increased 28 per cent. Over all, approximately 6 per cent fewer Americans entered Canada in 1976, compared to 1975, and 9 to 12 per cent more Canadians—and I am sorry to put this figure in that way—entered the United States. These figures depend on the sources, and these are current figures, but they are reported in a variety of ways. What we have here is fewer Americans entering Canada, and an increasing number of Canadians visiting the United States.

Senator Barrow: That was in 1976, was it not?

Mr. Brander: 1976, yes, sir.

Senator Barrow: But that was their bi-centennial year.

Mr. Brander: Yes. I do not want to go into detail, because this has just come through; but current research points out that a surprising number of Canadians who went to the United States last year stated that the bi-centennial, in their now current perception, had very little to do with it.

Senator Bélisle: We had the Olympics, too.

Mr. Brander: We did.

Senator Macnaughton: And it was much warmer down there.

Mr. Brander: The decrease in travel in Canada, although an increase of 9 per cent in dollars spent by visitors in Canada was noted, produced what I call a catastrophic imbalance in

[Traduction]

M. Brander: J'y reviendrai et vous donnerai une répartition des investissements. Je ne l'ai pas ici en ce moment. Je me rends bien compte de l'importance des questions relatives à cette déclaration.

J'aimerais maintenant poursuivre et parler de certains problèmes de l'industrie touristique, ce sur quoi vous nous avez demandé tout particulièrement des commentaires.

Le problème fondamental du tourisme canadien est que l'afflux net de tourisme, soit le nombre de touristes voyageant au Canada, a diminué, comme vous le savez. Il existe de graves problèmes à cet égard et ceux-ci se traduisent par l'abaissement du taux d'occupation des hôtels et le nombre moins élevé des clients pour l'industrie touristique et les diverses entreprises connexes. Nous commenterons plusieurs de ces problèmes.

En 1976, les voyages effectués par les Canadiens au Canada ont diminué de 12 p. 100 c'est là une grave diminution. Ce chiffre provient du sous-comité technique du sous-comité de commercialisation du tourisme de la conférence fédérale-provinciale. C'est là un chiffre récent.

Le sénateur Grosart: S'agit-il de voyages de tourisme ou de tous les voyages?

M. Brander: Des voyages de tourisme. Les voyages effectués au Canada.

Le président: Cela comprend les voyages d'affaires et les voyages d'agrément.

M. Brander: Oui.

La diminution a été de 12 p. 100. De plus, même si les dépenses totales de vacances au Canada ont augmenté de 9 p. 100 en 1976, les dépenses des Canadiens en vacances aux États-Unis ont augmenté de 28 p. 100. Au total, environ 6 p. 100 de moins d'Américains ont visité le Canada en 1976, par rapport à 1975, et 9 à 12 p. 100 de plus de Canadiens, et je suis désolé de présenter ces chiffres de cette manière, se sont rendus aux États-Unis. Ces chiffres varient selon les sources et représentent les chiffres actuels, mais ils sont cités de différentes manières. Il y a donc moins d'Américains qui viennent au Canada et un nombre croissant de Canadiens qui visitent les États-Unis.

Le sénateur Barrow: C'était en 1976, n'est-ce pas?

M. Brander: 1976, oui, monsieur.

Le sénateur Barrow: Mais il s'agissait du bi-centenaire.

M. Brander: Oui, je ne veux pas entrer dans les détails parce que nous venons tout juste de connaître ces chiffres; mais les recherches actuelles indiquent qu'un nombre étonnant de Canadiens qui se sont rendus aux États-Unis l'an dernier, ont déclaré que le bi-centenaire n'en était pas la raison.

Le sénateur Bélisle: Nous avons eu les Jeux olympiques également.

M. Brander: Exactement.

Le sénateur Macnaughton: Et il faisait beaucoup plus chaud là-bas.

M. Brander: La diminution des voyages au Canada, malgré une augmentation de 9% de l'argent dépensé par les visiteurs au Canada, a entraîné ce que j'appelle un déséquilibre catas-

[Text]

the national travel account of \$1.2 billion in 1976. This is outlined in table 1. The deficit on the travel account is increasing. It is also an increasingly larger share of the total imbalance of international payments. This is now, as you know, about 20 per cent. This trend is even more pronounced for the travel account with the United States. In 1974 we had a surplus on the Canada-U.S. account of \$132 million. Then a decade of surplus earnings changed, in 1975, to a travel account deficit of \$250 million, or 5 per cent of the deficit on the bilateral account with the United States. This was a turn-around, and at that time was not regarded too seriously; but in the next year, 1976, the \$610 million deficit occurred, and this was 11 per cent.

In 1973, 97.1 per cent of foreign visitors to Canada came from the United States. In 1976 this proportion decreased to 95.2 per cent, a remarkable number of tourists, but the decline is happening.

In line with present trends, the total deficit on travel account is expected to reach about \$1.6 billion to \$1.9 billion in 1977. These are conservative estimates and could well exceed \$2 billion in 1978.

In brief, more Canadians and Americans are travelling, but they are travelling increasingly outside Canada. We have investigated the reasons for this change in pattern, and several factors quickly emerge. Prices in Canada are extremely high, more so than in the United States. This is one of the primary reasons why the tourism flow into Canada has decreased. The higher price of the travel product is caused by a number of factors: for example, the high cost of materials and goods, including the all-important food and beverages; the high cost of construction, the high cost of labour, the high cost of capital, and heavy taxation. It also includes the high cost of petroleum products, which we single out because it is so significant. Costs are rising faster than productivity can increase. There is a table, table 2, that gives some information.

I have made a note here that the increase in room rates of 13 per cent in 1975 simply did not compensate for a decrease in room occupancy which is 7 percentage points, according to Horwath & Horwath.

In food services, a decrease of 5.5 per cent, gross operating profit was down 1.3 per cent from 1974. This is due to major increases in costs. The break-even point in terms of occupancy is considered to be somewhere between 60 to 65 per cent in larger urban centres. The 1975 occupancy rate was 64 to 65 per cent, according to the source, which is very near that point.

Preliminary data, again Horwath & Horwath, December 1976 figures, indicate an annual occupancy in 1976 of between 56 and 64 per cent. I deliberately excluded the two key cities, of Calgary and Edmonton which are running at 70 to 72 per cent and way above the national average. Furthermore, these

[Traduction]

trophique du compte national touristique qui a été de \$1.2 milliards en 1976. Ce déséquilibre est représenté au tableau 1. Le déficit du compte touristique augmente. Il représente également un part de plus en plus grande du déséquilibre total des paiements internationaux, qu'est maintenant, comme vous le savez, d'environ 20%. Cette tendance est encore plus prononcée pour le compte touristique avec les États-Unis. En 1974, nous avons eu un excédent pour le compte Canada-États-Unis de \$132 million. Après une décennie de recettes excédentaires, on a connu en 1975 un déficit de \$250 millions, soit 5% du déficit sur le compte bilatéral avec les États-Unis. Il s'agissait d'un revirement et à ce moment-là, il n'a pas semblé trop grave; mais l'année suivante, en 1976, le déficit s'est élevé à \$610 millions, soit 11%.

En 1973, 97.1% des visiteurs étrangers au Canada venaient des États-Unis. En 1976, cette proportion est passée à 95.2%, chiffre remarquable de touristes; mais la diminution se produit tout de même.

Parallèlement aux tendances actuelles, le déficit total du compte touristique devrait atteindre \$1.6 milliard à \$1.9 milliard en 1977. Ce sont là des évaluations conservatrices et il se pourrait bien qu'il dépasse \$2 milliards en 1978.

En résumé, davantage de Canadiens et d'Américains voyagent, mais de plus en plus à l'extérieur du Canada. Nous avons cherché à connaître les raisons de ce changement et plusieurs facteurs apparaissent rapidement. Les prix au Canada sont extrêmement élevés, plus encore que ceux des États-Unis. C'est là l'une des principales raisons de la baisse du tourisme au Canada. Le prix élevé du tourisme est dû à un certain nombre de facteurs. Par exemple, le coût élevé des matériaux et des marchandises, ce qui comprend les aliments et les boissons qui sont de toute première importance; le coût élevé des matériaux et des marchandises, ce qui comprend les aliments et les boissons qui sont de toute première importance; le coût élevé de la construction, de la main-d'œuvre, des capitaux ainsi que les lourds impôts. Un autre facteur est celui du coût des produits pétroliers que nous considérons séparément étant donné qu'il est tellement significatif. Les coûts augmentent plus rapidement que ne peut le faire la productivité. Le tableau 2 contient quelques renseignements à ce sujet.

J'ai ici, une note qui indique que l'augmentation des tarifs des chambres, de l'ordre de 13% en 1975, ne compense pas la baisse du taux d'occupation des chambres qui est de l'ordre de 7% d'après Horwath & Horwath.

Dans les services de l'alimentation, une diminution de 5.5% dans le profit brut d'exploitation marque une baisse de 1.3% par rapport à 1974. Ceci est dû à une forte augmentation des coûts. On considère que sur le plan de l'occupation des chambres, le seuil de rentabilité se situe entre 60 à 65% dans les grands centres urbains. Selon la même source, le taux d'occupation en 1975 a été de 64 à 65%, ce qui se rapproche pas mal de ce seuil.

Les données préliminaires qui proviennent une fois encore de Horwath & Horwath, chiffres de décembre 1976, indiquent qu'en 1976 le taux annuel d'occupation se situait entre 56 et 64%. J'ai volontairement exclus les deux villes clefs de Calgary et d'Edmonton dont le taux se situe entre 70 et 72% ce qui est

[Text]

figures are considered overly large by Horwath & Horwath because they may include a very large proportion of establishments who have cut their rates well below the level of viability for some reason or other.

How do costs in Canada compare with costs in the United States? Well, it is not possible to compare costs of travel in Canada and the United States because Canada still has not established a travel price index, which does exist in the United States. This information is available in the United States. It is very helpful. We can compare, though, various statistics for Canadian and U.S. establishments.

Senator Macnaughton: May I ask you what you mean by price index?

Mr. Brander: Well, just as we have a food index—you know, the price of foods goes up 6 per cent and, hopefully, some day down—we have a travel index; all the factors of cost which go into the travel product have been indexed in the United States. I understand some work is being done on an index for tourism in Canada, but we do not have it available to us yet. It would be very helpful to us.

Room occupancy has decreased more in Canada than in the United States. Harris-Kerr-Forster report a 12.4 per cent decrease in occupancy in Canada as compared to a 9 per cent decrease in the United States.

Senator Grosart: In what year?

The Chairman: It says 1975 on the top of page 3.

Mr. Brander: I have just noted here a decrease in occupancy will vary from source to source, and I am attempting to give you a number of figures here to show you the characteristics of the problem. The particular figures, in some instances, may not be that significant to you. It is a very complex subject and its totality is tremendously important to the economy of tourism. A good deal of work has been done and figures are available. I have noted the decrease in occupancy varies from source to source, depending on whether the basis is the number of rooms, the number of beds, or the number of guests registered. The relationship indicate a significantly greater decrease in business in Canada than in the United States.

Now we look at the cost of food and beverages. U.S. hoteliers sell 25 per cent less food and beverages than Canadian hoteliers. They pay out 33 per cent less than Canadian hoteliers for the food and beverage served. You may wonder about that. It has something to do with the characteristics of the available accommodation. The important point is that Canadian hoteliers pay out in this ratio. To illustrate the differential in food costs, and this will perhaps make the picture clearer, I would like to make the point that in 1975 beef was 58 per cent more expensive in Canada than in the United States, bacon was 26 per cent more expensive in Canada than in the United States, milk was 40 per cent more expensive in Canada than in the United States. Average wages for the hospitality industry in Canada are higher, \$7,828

[Traduction]

bien au-delà de la moyenne nationale. En outre, Horwath & Horwath considèrent ces chiffres comme gonflés parce qu'ils peuvent inclure une proportion très importante d'établissements qui ont ramené leurs tarifs bien au-dessous du niveau de viabilité pour une raison ou une autre.

Comment les coûts au Canada se comparent-ils avec ceux des États-Unis? Il n'est pas possible de comparer les coûts de déplacement au Canada et aux États-Unis parce que le Canada n'a pas encore établi un index des prix des voyages alors que ce dernier existe aux États-Unis. Ces renseignements sont disponibles aux États-Unis, ce qui est très utile. Nous pouvons néanmoins comparer diverses statistiques pour les établissements canadiens et américains.

Le sénateur Macnaughton: Puis-je demander ce que vous voulez dire par indice des prix?

M. Brander: C'est tout à fait semblable à l'indice des prix alimentaires, les prix des denrées augmentent de six pour cent et, un autre jour on l'espère, ils baissent—Dans un indice des voyages, tous les facteurs de coûts qui entrent dans ce dernier ont été répertoriés aux États-Unis. D'après ce que j'ai compris, on procède actuellement à l'établissement d'un répertoire touristique au Canada, mais il n'est pas encore disponible. Un tel instrument nous serait fort utile.

La baisse du taux d'occupation des chambres est plus forte qu'aux États-Unis. Harris/Kerr/Forster indiquent une baisse de 12.4 p. 100 au Canada par rapport à une diminution de 9 p. 100 aux États-Unis.

Le sénateur Grosart: En quelle année?

Le président: Il est indiqué 1975 au haut de la page 3.

M. Brander: Je viens de noter ici qu'une baisse dans le taux d'occupation variera d'une source à l'autre et je vais essayer de vous donner un certain nombre de chiffres pour vous montrer les éléments caractéristiques du problème. Dans certains cas, l'importance de certains chiffres peut vous échapper. Il s'agit d'un sujet extrêmement complexe et sa totalité est extrêmement importante pour l'économie du tourisme. On a effectué un gros travail et les chiffres sont disponibles. J'ai noté que la baisse du taux d'occupation varie d'une source à l'autre suivant que l'on prend comme base le nombre de chambres, le nombre de lits ou le nombre de clients inscrits. Le rapport indique une diminution beaucoup plus forte des affaires au Canada qu'aux États-Unis.

Examinons maintenant le coût des aliments et des boissons. Les hôteliers des États-Unis vendent 25 p. 100 moins d'aliments et de boissons que les hôteliers canadiens. Ils déboursent 33 p. 100 de moins que les hôteliers canadiens pour les aliments et boissons qu'ils servent. Cela peut vous étonner. C'est dû aux caractéristiques des logements disponibles. Ce qui est significatif c'est que les débours des hôteliers canadiens suivent cette proportion. Pour illustrer la différence des coûts des aliments et pour rendre peut-être l'image plus claire, je voudrais signaler qu'en 1975 le bœuf était de 58 p. 100 plus cher au Canada qu'aux États-Unis, que le bacon était de 26 p. 100 plus cher au Canada qu'aux États-Unis, le lait 40 p. 100 plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Les salaires moyens versés dans l'industrie hôtelière au Canada sont plus élevés,

[Text]

compared to \$6,309. This is 24 per cent higher in Canada. On the other hand, the labour costs per room is actually lower in Canada than in the United States. It is \$4,891 as compared to \$5,058, 3 per cent lower in Canada. You may wonder about that, but the reason is fewer employees per room and, perhaps, consequently, less service in Canadian hotels. This is the reason for a higher productivity index in Canadian hotels and motels. It is 2.85 as compared to 2.64 in the U.S. High wages are also a problem in Canada, and table 4 refers to them. Between 1972 and 1975, the average hourly rate for the hospitality industry employee increased by 10 per cent more than the average working Canadian's hourly wage. This, of course, refers to the wage directly paid to the employee. It does not take into account gratuities, which many such employees receive. There is no statistical data on gratuities in the hospitality industry. It must be considered that 25 to 40 per cent of employees in the hospitality industry are involved in serving food and beverages, and it is not uncommon for many of these employees to triple and even quadruple this basic wage rate.

Senator Croll: While you are on this subject, what is the tax formula for gratuities?

Mr. Brander: My comment is that I do not know how to answer your question because it is an area that has come under some review at the present time as to how it is being reported.

Senator Croll: If you do not know, let us get on with it. I know there was a formula.

Mr. Brander: I do not know it, sir, but it has currently come up for review.

The Chairman: I assume it would vary greatly from one establishment to another.

Senator Grosart: There is an income tax requirement there.

The Chairman: I assume a waitress in a first-class restaurant will get more in tips than one in a McDonald's hamburger place.

Senator Croll: The income tax department has a formula and has had it for years. Offhand, I do not know what it is.

Mr. R. K. Groome, Director, Travel Industry Association of Canada: They regularly update the formula by auditing checks where the tips have been added to the checks and averaging out what the recipient is getting in the form of a tip; then calculating, further, how many checks the person has served and arrive at an assumed amount of tips which, in my experience, has rarely been questioned by any employee.

Mr. Brander: Though increases in income have been higher in this sector than the overall Canadian labour force, the decrease in productivity has also been higher. For instance, the productivity of the Canadian labour force decreased by 1.5 per cent in 1974 and 1.7 per cent in 1975. This is according to the

[Traduction]

\$7,828 par rapport à \$6,309; ce qui indique qu'ils sont de 24 p. 100 élevés au Canada. D'un autre côté, le prix de la main-d'œuvre par chambre est en fait plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Il est de \$4,891 au lieu de \$5,058, ce qui correspond à 3 p. 100 de moins pour le Canada. Ceci peut vous étonner, mais la raison est due à un nombre moins élevé d'employés par chambre et peut-être en découle-t-il un service moindre dans les hôtels canadiens. C'est là la raison d'un indice de productivité plus élevé dans les hôtels et motels canadiens. Il est de 2.85 au lieu de 2.64 aux États-Unis. Les salaires élevés constituent également un problème au Canada et le tableau 4 s'y reporte. Entre 1972 et 1975 le salaire horaire moyen pour les employés de l'industrie hôtelière a augmenté de 10 p. 100 de plus que le salaire moyen des travailleuses canadiens. Bien entendu ceci concerne le salaire payé directement à l'employé. Il ne tient pas compte des pourboires que reçoivent un si grand nombre d'employés. Il n'existe pas de statistiques sur les pourboires dans l'industrie hôtelière. On juge que 25 à 40% des employés de l'industrie hôtelière servent des aliments et des boissons et qu'il n'est pas inhabituel qu'un grand nombre de ces employés triplent ou même quadruplent ce salaire de base.

Le sénateur Croll: Pendant que vous parlez de ce sujet, quelle est la formule des impôts pour les pourboires?

M. Brander: Je ne sais comment répondre à votre question parce que ce domaine fait l'objet d'un examen à l'heure actuelle en ce qui concerne la façon dont on déclare ces pourboires.

Le sénateur Croll: Si vous ne savez pas, continuons. Je sais qu'il existe une formule.

M. Brander: Je ne la connais pas, monsieur, mais elle fait actuellement l'objet d'examen.

Le président: Je présume qu'elle variera beaucoup d'un établissement à l'autre.

Le sénateur Grosart: Il existe là une exigence en matière d'impôt sur le revenu.

Le président: Je présume qu'une serveuse dans un restaurant de première classe recevra plus de pourboires que dans un restaurant de deuxième ordre.

Le sénateur Croll: Le ministère de l'impôt sur le revenu possède une formule, et elle existe depuis de nombreuses années. Au premier abord, je ne la connais pas.

M. R. K. Groome, directeur de l'Association de l'industrie touristique du Canada: Ils mettent régulièrement à jour la formule en vérifiant les chèques lorsque les pourboires y ont été ajoutés et en faisant la moyenne de ce que reçoit le bénéficiaire sous forme de pourboire, puis, en calculant en outre, combien de chèques la personne a reçu et ils aboutissent ainsi à un montant présumé de pourboires qui, d'après mon expérience a rarement été contesté par un employé.

M. Brander: Même si les augmentations de revenu ont été plus élevées dans ce secteur que pour l'ensemble de la population active canadienne, la diminution de productivité a aussi été très élevée. En effet, la productivité de la population active canadienne a diminué de 1.5 p. 100 en 1974 et de 1.7 p. 100 en

[Text]

"Review of Economic Developments" produced by the Minister of Finance. For the same periods, the decrease in productivity in the Canadian hotel/motel industry has been 6 per cent and 1.4 per cent. The total average variation in all Canadian service industries for the same period was about even in 1974 and minus 1.2 per cent in 1975.

I would like to comment on municipal taxes. Municipal taxes are a major contributor to higher prices in Canada. For instance, a sample of five major United States cities and eight Canadian cities indicates that Canadian urban hotels pay as much as 67 per cent more in municipal taxes than American urban hotels. Table 5, which is an important table, will give you more details.

Over and above these taxes are the provincial sales taxes, which themselves mean that visitors in Canada pay 5 to 8 per cent more than the listed room prices. This is three to five percentage points higher than in the United States.

As for menu prices, they were considered by a panel of industry representatives who met with TIAC in October, 1976, practitioners in the business, and we have a conservative estimate that our menu prices are 10 per cent higher in Canada than in the United States. Such high costs in Canada negate by far the 6 per cent advantage Canadian hotels have over United States establishments in terms of gross operating profits. Table 3 will show you that the per room Canadian average is \$3,338 versus a United States average of \$3,138. It might be noted that world average gross operating profits are 5 per cent higher than Canadian averages.

The figures given here are taken in part from reports in the hospitality industry by Laventhol & Horwath, Horwath & Horwath International, and Harris, Kerr, Forster. These figures apply mainly to the larger urban establishments, and all indications are that for the small independent operation, especially the rural establishments, which cater much more to the "tourist", if you will, and much less to the relatively stable "business traveller", the situation is even more serious. The small operator's problem is further aggravated by the fact that he does not have the financial backing of the corporation to help him through the economic crisis which we are now experiencing. There is a reference to that in table 6.

The world sample contains 274 lodging establishments, which are 150 to some 600 rooms. We know that the vast majority of lodging establishments in Canada are less than 50 rooms. In 1971, 85 per cent were what you might call small operators. In 1971 only 1.3 per cent of hotels had more than 200 rooms. These figures come from the "Employment in Canadian Hotels and Restaurants." (Canadian Dept. of Manpower and Immigration, 1971)

To illustrate that the small independent rural or semi-urban operation is meeting with even more problems than the average Canadian establishment, we can compare gross operating

[Traduction]

1975. Ces chiffres sont tirés de la Revue Économique publiée par le ministère des Finances. Au cours des périodes visées, la diminution de productivité de l'industrie canadienne des hôtels et motels s'est chiffrée respectivement à 6 p. 100 et 1.4 p. 100. La fluctuation totale moyenne pour l'ensemble des industries canadiennes desservies était à peu près nulle en 1974 et s'élevait à moins 1.2 p. 100 en 1975.

J'aimerais formuler quelques observations sur les taxes municipales. Elles sont un des principaux facteurs de la hausse des prix au Canada. Il est ressorti d'une étude sur cinq grandes villes américaines et huit villes canadiennes que les hôtels urbains au Canada payaient près de 67 p. 100 de plus en taxes municipales que les hôtels urbains américains. Le tableau 5 qui est très important donne plus de détails.

Et en plus de ces taxes, il y a la taxe de vente provinciale, ce qui signifie que les visiteurs au Canada payent leur chambre de 5 à 8 p. 100 de plus que les prix indiqués. C'est de 3 à 5 p. 100 de plus qu'aux États-Unis.

Pour ce qui concerne le prix des repas, ils ont fait l'objet d'une étude par un groupe de représentants de l'industrie, tous des hommes d'affaire œuvrant dans ce secteur, qui se sont réunis avec l'Association de l'industrie touristique du Canada et d'après une évaluation assez prudente, les prix en vigueur au Canada s'élèveraient à 10 p. 100 de plus qu'aux États-Unis. Ces prix très élevés annulent presque complètement l'avantage de 6 p. 100 qu'ont les hôtels canadiens sur les établissements américains en termes de profit d'exploitation brut. Le tableau 3 montre que la moyenne canadienne par chambre est \$3,338, contre \$3,138 aux États-Unis. Il convient de noter que la moyenne mondiale des profits d'exploitation bruts s'élèvent à 5 p. 100 de plus que les moyennes canadiennes.

Les chiffres que je viens de citer sont tirés en parti du rapport sur l'industrie hôtelière rédigé par Laventhol et Horwath, Horwath et Horwath International et Harris, Kerr et Forster. Ces chiffres s'appliquent aux grands établissements urbains et tout porte à croire que la situation est beaucoup plus grave dans le cas des petites entreprises indépendantes et notamment les établissements ruraux qui s'adressent beaucoup plus aux touristes qu'à la catégorie relativement plus stable des voyageurs de commerce. Le problème des petites entreprises est d'autant plus amplifié qu'elles ne jouissent pas de l'appui financier d'une société pour les aider à traverser le genre de crise économique qui sévit actuellement. Le tableau 6 y fait allusion.

L'échantillon mondial consiste en 274 établissements hôteliers qui comptent de 150 à quelque 600 chambres. Nous savons que la grande majorité des établissements hôteliers au Canada comptent moins de 50 chambres. En 1971, 85 p. 100 de ces établissements étaient considérés comme des petites entreprises. Et toujours en 1971, seulement 1.3 p. 100 des hôtels comptaient plus de 200 chambres. Ces chiffres sont tirés d'un rapport sur l'emploi dans l'industrie canadienne des hôtels et des restaurants (ministère canadien de la Main-d'œuvre et de l'Immigration, 1971).

Pour illustrer le fait que les petites entreprises indépendantes rurales ou semi-urbaines font face à beaucoup plus de problèmes que les établissements canadiens moyens, nous pou-

[Text]

profits for different categories of establishments, (profits before devaluations, mortgages and taxes) and this again is reported by Horwath and Horwath. Hotels of 150 rooms or less have 31 per cent less gross operating profit than 600-room hotels. G.O.P. for resorts, small resorts are 29 per cent lower than for the urban establishments; they are 39 per cent lower for ordinary, good quality hotels than for the "luxury" hotels. This implies that small independent operations have decreased profits by significantly more than the Canadian average, and is one of the reasons why there are not more of them available in Canada.

In summary, up to now I have mentioned problems of low occupancy rates in Canadian hotels due to pricing in Canada. Such pricing is due to the cost of goods, including food and beverages, wages, taxes and financing. But there are other problems affecting tourism in Canada, and I should like to touch on them briefly.

First, financing. For the industry in general, particularly the small operator, there is no long term financing. Interest rates in Canada are 11 or 12 per cent, while in the United States they are 5 to 7 per cent.

Secondly, construction costs. There is no detailed statistical data on this topic as it directly affects the travel industry, but an example was given by a member of a Travel Industry Association panel, which I referred to earlier, which met in October, 1976. An American restaurant constructed, in 1976, a restaurant in the Toronto area. The specifications were exactly the same as for one built at that time in a major American city. Construction costs were \$1.8 million in Toronto compared with a reported \$1.5 million in the United States, which is a 20 per cent difference.

Quality of service is a major problem. There are problems of under-staffing, compounded with consequent increases in pressure within the work environment of hotels and restaurants, which is probably the origin of the numerous complaints relating to hospitality of employees in Canadian tourism related industries. We are hearing back from United States visitors that somehow Canada has lost its reputation for being such a hospitable country. Visitors are paying more than in the United States for a product which they consider to be of lower quality. It must be accepted that quality of service and hospitality is a most important element of the tourism product.

Section 602 of the United States tax reform law is having a major negative effect on Canadian tourism. It imposes unrealistically low per diems for income tax purposes, plus cumbersome and strict regulations in respect to claiming expenses and proving attendance at the various sessions. In February, 1977, one month after this bill became law, over 30 United States conventions, representing \$16 million, had cancelled their bookings in Canada. It will be noted that these represent definite cancellations, and did not include cancella-

[Traduction]

vons comparer les profits d'exploitation bruts des différentes catégories d'établissements, soit les profits avant amortissement, hypothèques et taxes. Encore une fois, ces chiffres sont tirés du rapport de Horwath et Horwath. Les hôtels de moins de 150 chambres réalisent 31 p. 100 de moins de profits d'exploitation bruts que ceux qui en comptent 600. Dans le cas des centres de villégiatures, les petites entreprises réalisent 29 p. 100 de moins de profit que les établissements urbains; les hôtels ordinaires de bonne qualité enregistrent 39 p. 100 de moins de profit que les hôtels de luxe. Cela montre que les petites entreprises indépendantes ont enregistré une baisse de profit beaucoup plus importante que la moyenne canadienne et c'est pourquoi nous n'en comptons pas plus au Canada.

En résumé, j'ai parlé jusqu'à maintenant du faible taux d'occupation des hôtels canadiens qui est attribuable aux prix en vigueur dans ce pays. Ces prix élevés sont dus au coût des biens, soit des aliments et des boissons, des salaires, des taxes et du financement. Mais d'autres problèmes affectent aussi le tourisme au Canada et j'aimerais en parler brièvement.

Le premier est le financement. L'industrie en général et surtout les petites entreprises n'ont pas accès au financement à long terme. Les taux d'intérêt s'élèvent à 11% et même 12% au Canada tandis qu'ils ne se chiffrent qu'à 5% ou 7% aux États-Unis.

Le deuxième problème est celui des coûts de la construction. Nous ne disposons d'aucune statistique précise à cet égard en ce qui concerne l'industrie du tourisme, mais un exemple nous a été fourni par un membre du groupe de représentants de l'Association de l'industrie touristique qui, comme je l'ai dit plus tôt, s'est réunie en octobre 1976. Un restaurateur américain a construit en 1977 un restaurant dans la région de Toronto. Le devis ressemblait en tous points à celui d'un restaurant construit en même temps dans une grande ville américaine. Les coûts de construction se sont élevés à \$1.8 million à Toronto, comparativement à un total de \$1.5 million aux États-Unis, ce qui équivaut à une différence de 20%.

La qualité des services est une autre préoccupation majeure. On fait face à un grand manque de personnel, ce qui entraîne un surcroît de tension au travail au sein de l'industrie hôtelière et ce qui explique en partie de nombreuses plaintes reçues à l'égard de l'hospitalité des employés travaillant dans l'industrie du tourisme au Canada. D'après les touristes américains, le Canada aurait perdu sa réputation de pays hospitalier. Les visiteurs payent plus qu'aux États-Unis pour un produit qu'ils considèrent de qualité inférieure. Il faut reconnaître que la qualité du service et de l'hospitalité est un élément majeur de l'industrie du tourisme.

L'article 602 de la loi sur la réforme fiscale aux États-Unis a de graves répercussions négatives sur le tourisme au Canada. Il impose des taux quotidiens très bas et peu réalistes aux fins de l'impôt sur le revenu en plus de règlements complexes et sévères à l'égard des remboursements de frais encourus et des preuves à fournir quant à la participation à diverses conférences. En février 1977, un mois après la promulgation de cette loi, plus de 30 congrès américains représentant plus de \$16 millions ont annulé leurs réservations au Canada. Il convient

[Text]

tions of tentative bookings or notice of intent to cancel, if section 602 was not rescinded.

United States conventions to Canada represent between \$100 million and \$150 million, if we take the 1975 figure. If section 602 remains in force it will mean a loss of at least the major part of these important conventions, plus the further escape of capital from Canada, as the Canadians who attended what we might call these United States conventions that are held on a cyclical basis in Canada will now be held in the United States, and we will find Canadians going down to attend even more conventions in the United States.

The Chairman: Would I be correct in saying that that will almost double the figure?

Mr. Brander: I do not think that factor alone will, no.

The Chairman: It would make a very big difference, assuming one-tenth of these North American conventions are in Canada; if you cut that off, that comes to, say, \$100 million.

Mr. Brander: Right.

The Chairman: Our people going down there would not be one-tenth each year but 100 per cent of the Canadian side.

Mr. Brander: Certainly, it will increase the deficit.

The Chairman: It will be a very substantial additional figure.

Senator Croll: Where did you get that \$150 million figure?

Mr. Brander: That was calculated by taking the number of convention delegates in Canada and averaging the amount spent by a convention delegate.

Senator Croll: Projecting it.

Mr. Brander: But, sir, actually using 1975 figures in the first record here I said convention losses between \$100 million and \$150 million in 1975, which were the only figures available. I later say that if section 602 is not amended we will have a loss of tourism receipts for Canada even higher. I am using the higher cost factor and what might be anticipated as normal growth. This is the number of delegates, the number of conventions by an average figure spent by convention delegates. Actually, these are very modest figures, I assure you, and you could formulate that the convention spending moving out into the community, for transportation, which is not included here, for shopping or additional amounts, is very much higher.

Senator Croll: The Americans used \$60 million in their Congress.

Mr. Brander: Sir, at the time that \$60 million was a figure that was an estimate of the immediate losses for the beginning of the year, but I do not think it was intended as the final estimate for the full year. The \$60 million actually came from me.

[Traduction]

de remarquer qu'il s'agit seulement des annulations de réservations et que cela n'inclut ni l'annulation de réservations provisoires, ni les avis d'intention d'annuler, puisque l'article 602 n'a pas été abrogé.

Les conventions américaines au Canada représentent de 100 à 150 millions de dollars, si nous prenons les chiffres de 1975. Si l'article 602 reste en vigueur, il entraînera la perte de la plus grande partie de ces importantes conventions, ainsi qu'une fuite supplémentaire de capitaux du Canada, car ces conventions tenues périodiquement au Canada se tiendront maintenant aux États-Unis, et nous verrons des Canadiens se déplacer pour y assister.

Le président: Est-il exact de dire que cela doublerait presque le chiffre?

M. Brander: Je ne pense pas que cela soit vrai pour ce seul facteur.

Le président: Cela ferait une très grosse différence lorsqu'on sait qu'un dixième de ces conventions nord-américaines sont tenues au Canada; si on les supprime, on obtient un chiffre de \$100 millions.

M. Brander: C'est exact.

Le président: Les Canadiens qui iraient chaque année aux États-Unis pour y assister ne représenteraient pas un dixième, mais la totalité des effectifs canadiens.

M. Brander: Cela augmentera certainement le déficit.

Le président: Ce serait un chiffre supplémentaire très important.

Le sénateur Croll: D'où vient ce chiffre de \$150 millions?

M. Brander: Il a été calculé en prenant le nombre de délégués à une convention au Canada et en faisant la moyenne des dépenses par délégué.

Le sénateur Croll: C'est une projection.

M. Brander: Mais, monsieur, en utilisant les chiffres de 1975, j'ai dit que la convention avait perdu de 100 à 150 millions de dollars en 1975, et ce sont les seuls chiffres disponibles. Plus tard, j'ai dit que si l'article 602 n'était pas modifié, nous aurions un manque à gagner encore plus important pour le Canada. Je tiens compte des facteurs de coûts les plus élevés et des prévisions de croissance normale. Il s'agit du nombre de délégués, du nombre des conventions et de la moyenne des dépenses par délégué. En fait, ces chiffres sont très modestes, je vous assure, et vous pouvez imaginer qu'ils seraient beaucoup plus importants s'ils tenaient compte des sommes dépensées dans la collectivité, pour le transport, les achats, etc.

Le sénateur Croll: Durant le Congrès américain, on a avancé le chiffre de \$60 millions.

M. Brander: Monsieur, à cette époque, ce chiffre de \$60 millions était une estimation des pertes immédiates pour le début de l'année, mais je ne pense pas qu'il se soit agi d'une estimation définitive pour l'ensemble de l'année. En fait, c'est moi qui ai parlé de \$60 millions.

[Text]

Senator Macnaughton: Mr. Chairman, I understand that this is a law of Congress and even at best to change it would take approximately a year, with any luck at all.

Mr. Brander: No, that is not true, sir.

Senator Croll: No; it is actually coming up again in October.

Mr. Brander: It will be July.

The Chairman: The first attempt to amend it in the Senate was defeated.

Mr. Brander: That was Senator Goldwater's motion, yes; it lost by three votes.

Senator Croll: Well, you know how to correct it, do you not?

Mr. Brander: We are hoping to do so, with your help in this committee.

Senator Croll: I do not know how to do it, but the government knows how.

Senator Grosart: Does it?

Mr. Brander: Just in conclusion on that point, section 602, if it is not amended, will incur losses of tourism receipts to Canada of, we think, between \$100 million and \$200 million annually. Those are most conservative figures.

The Chairman: Plus the outflow of Canadian delegates to United States conventions.

Mr. Brander: That is right, sir. Canadian customs regulations and practices are also an impediment to tourism. On the one hand, many Canadians living in the border areas are reported to visit the United States for a number of their services. We find that Canadian customs complaints, relate to reaction when dealing with importing exhibits, materials that are not sold in Canada but which are brought up as promotion, and you would be surprised at how much of an irritant this is to our American friends coming into Canada and how this is quoted as an unfriendly act.

Senator Croll: If this has been there for so many years, why has it not been corrected? I have heard of this for many years, and it is an honest deal.

Mr. Brander: As you say, sir, the problem has been there for years. It has come up and there have been times when a number of people, including the Canadian Government Office of Tourism, in fairness, have brought it to the attention of the customs officials. It seems to improve a little, but the basic problem has never been solved. My colleague is suggesting that the customs officers are not really that familiar with the regulations.

The Chairman: Have you any specific examples of Canadians having an easy time taking similar exhibit material into the United States?

Mr. Brander: I do not have any specific examples, but I must say that we do not get the complaints here to the same degree as exists in coming into Canada and we do deal with a

[Traduction]

Le sénateur Macnaughton: Monsieur le président, je crois qu'il s'agit d'une loi du Congrès, et au mieux, il faudrait au moins un an pour la modifier.

M. Brander: Non, ce n'est pas vrai, monsieur.

Le sénateur Croll: Non; en fait, la question sera de nouveau étudiée en octobre.

M. Brander: Elle sera étudiée en juillet.

Le président: La première tentative de modification au Sénat a échoué.

M. Brander: Oui, c'était une motion du sénateur Goldwater; elle a échoué à trois voix près.

Le sénateur Croll: Vous devez savoir quel remède apporter, n'est-ce pas?

M. Brander: Je l'espère, avec l'aide de ce comité.

Le sénateur Croll: Je ne sais pas comment y parvenir, mais le gouvernement le sait.

Le sénateur Grosart: Vraiment?

M. Brander: Pour en finir sur ce point, si l'article 602 n'est pas modifié, il entraînera dans les recettes touristiques du Canada des pertes de 100 à 200 millions de dollars chaque année. Ce sont les chiffres les plus modérés.

Le président: Il faut y ajouter les sommes dépensées par les délégués canadiens aux conventions américaines.

M. Brander: C'est exact, monsieur. La réglementation douanière canadienne et les pratiques des douaniers canadiens nuisent également au tourisme. D'un côté, de nombreux canadiens qui habitent la zone frontalière se rendent aux États-Unis pour certains de leurs achats. Nous constatons que les plaintes aux douanes canadiennes concernent les articles importés, les objets qui ne sont pas vendus au Canada mais qu'on introduit au Canada pour les faire connaître et vous seriez surpris de constater combien nos amis américains qui viennent au Canada trouvent cette pratique irritante et hostile.

Le sénateur Croll: Si cela se passe depuis tant d'années, pourquoi n'y a-t-on pas remédié? J'en entends parler depuis de nombreuses années, et c'est une pratique normale.

M. Brander: Comme vous le dites, monsieur, le problème existe depuis des années. Lorsqu'il est apparu, certaines personnes, notamment des membres de l'Office du Tourisme du gouvernement canadien ont essayé à plusieurs reprises de le porter à l'attention des fonctionnaires des douanes. Il semble qu'il y ait une légère amélioration, mais le problème n'a jamais été résolu au fond. Mon collègue pense que les agents des douanes ne connaissent pas vraiment la réglementation.

Le président: Avez-vous eu connaissance d'exemples particuliers ou des Canadiens n'ont eu aucune difficulté à introduire des articles semblables aux États-Unis à titre de spécimens?

M. Brander: Je n'ai aucun exemple particulier, mais je dois dire que nous ne recevons pas autant de plaintes concernant les douaniers américains, et nous collaborons fraternellement avec

[Text]

number of associations and are connected with them in a fraternal way. It seems to be a one-way problem.

Mr. Groome: If I may interject, we often send either city-wide or company sales trips promotions to various U.S. conventions for which we export a display booth, or whatever else we need, and not once have the U.S. customs officials questioned it.

The Chairman: And in Hilton you go the same way.

Mr. Groome: We have the same problem bringing anything into Canada.

Mr. Brander: Unfortunately, there is no organized data on this subject, but TIAC as well as other organizations, such as the Canadian Restaurant and Food Services Association and the Association of Tourist Resorts of Ontario, because I want to bring it down to the province's problem, other associations that are involved in tourism have received numerous complaints on this point and many of them have come to us. Exhibition material is often stopped at customs and the problems encountered in getting a release are discouraging many American firms from participating in conventions in Canada, so it does relate, again, to the convention issue.

In principle, it should be a simple matter for such firms to deal through a customs broker, but in practice, in fact, in many industries they work on a schedule so tight, that being in the business they are in it is often impracticable for them to follow what are always claimed to be the normal procedures. In any event, it is just simply not working.

Now, you wanted us, sir, to suggest some solutions. I want to say that TIAC is aware that there is no easy solution to the current problems in the travel industry in Canada. We have been working very hard to find some solutions. I have distributed a paper, which I would like to leave for reference, which expresses the views of private industry, coming from meetings we have had with practitioners in the travel industry, which I believe you will find extremely interesting. (Private views of Current Status of Tourism and Preliminary Recommendations on Solutions of Tourism Problems in Canada. Oct. 76)

In our view, it is most urgent that the Canadian government recognize the importance of tourism to the economy, and this does not appear to be the case. I refer you to table 7. From 1973 to 1977 the Canadian Government Office of Tourism's budget has increased by only 19.6 per cent, while the total Department of Industry, Trade and Commerce budget has increased in those years by 61.7 per cent and the federal government's total budget by just over 100 per cent. The 19.6 per cent increase obviously means a decrease in constant dollars and this has seriously curtailed industry development and marketing effectiveness.

Canada cannot be competitive in the international or the domestic tourism market if it will not increase its marketing and advertising effort. Advertising within Canada and foreign markets must be increased dramatically if the tourism flow crisis that we have now is to be remedied. The federal government must distinguish between "cost" expenditures and

[Traduction]

un certain nombre d'associations; il semble que le problème soit à sens unique.

M. Groome: Si je peux intervenir, nous organisons souvent des voyages de promotion de vente aux États-Unis où nous envoyons des marchandises pour nos stands de présentation dans les conventions américaines, et nous n'avons jamais eu aucune question de la part des douaniers américains.

Le président: Et à Hilton vous avez les mêmes difficultés.

M. Groome: Nous avons le même problème pour faire entrer le moindre objet au Canada.

M. Brander: Malheureusement, il n'y a pas de données précises à ce sujet, mais l'Association de l'industrie touristique du Canada ainsi que d'autres organismes, comme l'Association canadienne des restaurateurs, l'Association of Tourist Resorts of Ontario et d'autres associations consacrées au tourisme ont reçu de nombreuses plaintes sur ce point et plusieurs d'entre elles se sont adressées à nous. Les articles de démonstration sont souvent arrêtés à la douane et les difficultés rencontrées pour les récupérer découragent de nombreuses sociétés américaines de participer aux conventions tenues au Canada, si bien qu'on en revient à la question des conventions.

En principe, il serait simple, pour ces sociétés, de passer par l'intermédiaire d'un courtier en douane, mais en fait, dans la pratique, les programmes de la plupart des industries sont si serrés qu'il leur est souvent impossible d'effectuer ces démarches considérées comme normales. En tout cas, le système fonctionne mal.

Vous nous avez demandé, monsieur, de proposer des solutions. Je veux dire que l'AITC est consciente de ce qu'il n'existe aucune solution simple aux problèmes actuels de l'industrie touristique au Canada. Nous avons fait de sérieux efforts pour trouver des solutions. J'ai distribué un document que je vous laisserai à titre de référence; il exprime le point de vue de l'industrie privée, d'après les réunions des professionnels de l'industrie touristique, et vous le trouverez certainement très intéressant. (Opinions sur la situation du tourisme et recommandations préliminaires sur les solutions à apporter aux problèmes du tourisme au Canada-Octobre 1976.)

A mon avis, il est très urgent que le gouvernement canadien reconnaisse l'importance du tourisme dans l'économie; il semble qu'actuellement, ça ne soit pas le cas. Veuillez vous reporter au tableau 7. Entre 1973 et 1977, le budget de l'Office de tourisme du Canada a augmenté de 19.6 p. 100 seulement, tandis que, pour les mêmes années, celui du ministère de l'Industrie et du Commerce s'est accru de 61.7 p. 100, et le budget total du gouvernement fédéral, d'un peu plus de 100 p. 100. cette augmentation de 19.6 p. 100 représente évidemment une diminution en dollars constants et cela a sûrement freiné sérieusement l'expansion de l'industrie et son efficacité sur le marché.

Le Canada ne peut pas être concurrentiel sur le marché du tourisme international ou national s'il n'augmente pas ses efforts de commercialisation et de publicité. Il est indispensable d'augmenter largement la publicité sur les marchés canadiens et étrangers si l'on espère pallier à la crise touristique que nous connaissons à l'heure actuelle. Le gouvernement

[Text]

"investment" expenditures. The Canadian Government Office of Tourism must be allotted a more adequate budget, in our view. It goes without saying, though, that these dollars must be spent wisely. Market needs must be re-assessed; more programs must be initiated or changed to help ensure that the Canadian tourism plant can compete in a quickly changing marketplace.

For instance, destination. More complete destinations must be developed. That is, more competitive, all-inclusive package tours. The visiting friends and relatives market. Those categories of visitor must be investigated more fully to determine their spending patterns and how they can be induced to travel more and spend more in Canada, visiting friends and relatives. Financing. If we are to have the required plant to attract and accommodate tourists, availability of funds must be increased. Long-term financing for small resorts and motels must be found. These people are in many cases in desperate circumstances. Criteria for loans through the Federal Business Development Bank must be made more flexible. The operations that most need this kind of assistance are now those which receive the least support from that agency, mainly because they cannot offer, obviously, sufficient guarantees, which is why traditional financial institutions will not lend to them. But what is the answer?

There is a need for a Canadian tourism policy. The private sector is increasingly concerned that there is no clearly defined policy. There is a federal policy and an attempt to have it work in harmony with provincial and territorial policies, but the concerns of the private sector have accelerated to the point where there is an increasing demand for a fully integrated national tourism policy developed in cooperation with the industry. We need sharper goals. We need better answers to many problems, and we need them quickly. The price of gas and related petroleum products must be studied from the point of view of its impact on tourism. The higher price of gasoline in Canada, which is an oil-producing country, compared to the price in the United States is a deterrent to tourism. The higher price and a different gallon do not work in our favour. We suggest that the tax on petroleum products be spread amongst all vehicles instead of having the private automobile overly penalized. As you are undoubtedly aware, 80 to 85 per cent of all tourists coming to Canada from the United States do so by means of the private automobile. The same reasoning holds true for Canadians travelling in Canada; that is, the greater the differential in gas prices, as well as other products, between Canada and the United States, the more Canadians will tend to travel to the United States instead of travelling within Canada, again to the detriment of our economy.

The establishment of a Department of Tourism at the federal level has been urged by many for many years. The need for a separate ministry is increasingly evident. Most provinces have a travel industry ministry, or at least have combined that responsibility with industry or some other directly related resource, such as the Department of Tourism and Renewable Resources in Saskatchewan. The provinces of

[Traduction]

fédéral doit distinguer entre les coûts et l'investissement. Nous sommes d'avis que l'Office de tourisme du Canada doit disposer d'un budget plus adéquat. Il va sans dire, cependant, que ces dollars doivent être dépensés sagement. Il faut réévaluer les besoins du marché, créer plus de programmes ou les changer de façon à permettre au tourisme canadien d'être concurrentiel sur un marché qui change rapidement.

Par exemple, il faut mettre au point plus de voyages organisés concurrentiels. Il serait souhaitable d'étudier les habitudes de dépenses des personnes qui visitent leurs amis et leur famille et de voir comment on peut les induire à voyager et à dépenser d'avantage au Canada. Si nous voulons que l'industrie puisse attirer et satisfaire les touristes, il faut augmenter la disponibilité de fonds. Il est important de fournir un financement à long terme aux colonies de vacance et aux motels de petite taille. Souvent, ces gens font face à de graves difficultés. Les critères permettant l'obtention de prêts de la Banque fédérale de développement doivent être plus flexibles. Les entreprises qui ont le plus besoin de ce genre d'aide sont celles qui reçoivent actuellement le moins d'appui de cet organisme, surtout parce qu'elles ne peuvent évidemment pas offrir suffisamment de garanties, c'est pour cela que les institutions financières traditionnelles refusent de leur consentir des prêts. Mais quelle est la solution?

Il est nécessaire d'adopter une politique canadienne du tourisme. Le secteur privé se préoccupe de plus en plus de l'absence d'une politique clairement définie. Il existe une politique fédérale et l'on tente de l'appliquer sans contrecarrer les politiques provinciales et territoriales. Cependant, les inquiétudes du secteur privé s'aggravent rapidement à un point tel qu'il réclame de plus en plus l'adoption d'une politique touristique nationale uniformisée qui serait mise au point en coopération avec l'industrie. Il faut mieux définir nos objectifs. Il importe de trouver de meilleures réponses à de nombreux problèmes, et cela dans les plus brefs délais. L'incidence du prix du gaz et des sous-produits du pétrole sur le tourisme doit être étudiée. Le prix plus élevé de l'essence au Canada, qui est pourtant un pays producteur de pétrole, comparativement au prix courant aux États-Unis, décourage les touristes. Nos prix d'essence plus élevés, et le gallon différent, ne nous aident pas. Nous proposons que la taxe sur les produits du pétrole soit prélevée sur tous les véhicules plutôt que de surtaxer les voitures privées. Vous n'êtes pas sans savoir que 80 à 85 p. cent de tous les touristes américains venant au Canada emploient leur voiture privée. Il en va de même pour les Canadiens qui voyagent au Canada. En effet, plus la différence est grande entre les prix de l'essence, et celui des autres produits, au Canada et aux États-Unis, plus les Canadiens auront tendance à voyager aux États-Unis plutôt qu'au Canada, et cela, au détriment de notre économie.

Depuis bien des années, de nombreuses personnes prônent la création d'un ministère fédéral du tourisme. Il est de plus en plus évident qu'il faut établir un ministère distinct. La plupart des provinces ont un département de l'industrie touristique, ou ont du moins relié cette responsabilité avec l'industrie ou une autre ressource connexe; par exemple: le ministère du Tourisme et des Ressources renouvelables de la Saskatchewan.

[Text]

British Columbia and New Brunswick, on the other hand, each have a Department of Travel Industry.

To sum up some of these points—Section 602 of the U.S. tax reform law must be rescinded. If not, Canada will experience a very large annual addition to current deficits. In addition, we will lose the friendly exchange of ideas and information which has traditionally been available between Canada and the United States at the many conferences and seminars, resulting in an untold loss. On short term, more emphasis should be given to the Interdepartmental Committee on Tourism which now exists. That committee is chaired by Mr. T. R. G. Fletcher, Assistant Deputy Minister, Tourism, responsible for the Canadian Government Office of Tourism. It brings together representatives of the various departments which have programs relating to tourism. Its ultimate and laudible aim is to ensure that those departments do not implement programs that are counterproductive to the Canadian tourism effort, which is something that has often happened. Not all of the 15 departments, which administers approximately 50 programs, participate seriously, which is why we suggest that more attention should be given to the Interdepartmental Committee on Tourism. It should group the top level decision-makers from all departments concerned, and should be given the tools in terms of resources and support to implement its mandate adequately. It should also encourage more private industry counsel and participation and move closer to the marketplace.

Customs regulations such as those covering the import of materials for exhibit purposes are seen by many Americans to be restrictive, severe, and anti-American. That is the translation which comes from the circumstance which we have described. We think such regulations should be more flexible.

Tourism Awareness is a phrase that is heard increasingly often across Canada. It is a program aimed at convincing Canadians to contribute to the upgrading of the quality of hospitality in Canada and to tourism in general. We say that tourism is everyone's business. These programs must be directed towards the public and the business community, and employees in the tourism industry. Some provinces have already implemented such programs, such as British Columbia and, more recently, Nova Scotia. The federal government encourages such programs through the Canadian Government Office of Tourism. We feel they need acceleration. Other important issues must also be met, such as labour costs, the main item being the introduction of tip differentials commensurate with real income, including gratuities, rather than being near-symbolic, as is now the case in some provinces. Lowering the minimum wage for those who regularly receive tips in the course of their work is another issue. The provinces of Quebec and Ontario are cases in point. The minimum hourly wage in the province of Quebec for such employees in 1977 was 30 cents less than for the person not receiving any tips. In other words, those employed in a capacity where they regularly received tips received a minimum wage of \$2.70, whereas those who did not receive tips received an hourly wage of \$3. Ontario has a similar differential. What are needed are differentials comparable to U.S. states where the minimum wage for

[Traduction]

D'autre part, la Colombie-Britannique et le Nouveau-Brunswick ont, chacun un ministère de l'industrie du tourisme.

En résumé, l'article 602 de la U.S. Tax Reform Law doit être abrogé. Sinon, le Canada connaîtra, chaque année, une augmentation importante des déficits annuels. En outre, nous cesserons de profiter de l'échange amical d'idées et de renseignements qui se fait depuis toujours entre le Canada et les États-Unis lors des nombreuses conférences et colloques; ce serait une perte énorme. A court terme, il faut accorder plus d'importance au Comité interministériel sur le tourisme actuel. Ce comité siège sous la présidence de M. T. R. G. Fletcher, sous-ministre adjoint, Tourisme, responsable de l'Office de tourisme du Canada. Le Comité permet de réunir les représentants de divers ministères qui ont des programmes concernant le tourisme. Son objectif principal, et fort louable, c'est de voir à ce que ces ministères n'adoptent pas des programmes qui vont à l'encontre des efforts canadiens pour stimuler le tourisme, chose qui s'est souvent produite. Les 15 ministères, qui gèrent environ 50 programmes, ne participent pas tous sérieusement à ces rencontres, et c'est pour cela que nous proposons de consacrer plus d'attention au Comité inter-ministériel sur le tourisme. Ce dernier devrait regrouper les cadres supérieurs chargés de la prise de décisions de tous les ministères intéressés, et doit avoir les ressources et l'appui nécessaire à l'exécution de son mandat. Ce comité doit aussi stimuler la participation et l'échange d'idées au sein de l'industrie privée et favoriser un rapprochement avec le marché.

De nombreux Américains considèrent que les règlements douaniers visant l'importation de matériaux pour fin d'exposition sont restrictifs, sévères et anti-américains. Ce phénomène est attribuable aux circonstances que nous venons de décrire. Nous croyons que de tels règlements doivent être plus flexibles.

Dans tout le Canada, on parle de plus en plus de la sensibilisation au problème du tourisme. C'est un programme visant à convaincre les Canadiens de contribuer à l'amélioration de la qualité de l'hospitalité et du tourisme en général. Nous croyons que le tourisme dépend de chacun. Ces programmes doivent être dirigés vers le public, les commerces et les employés de l'industrie du tourisme. Certaines provinces dont la Colombie-Britannique et tout dernièrement, la Nouvelle-Écosse ont déjà mis en œuvre de tels programmes. Le gouvernement fédéral encourage de tels programmes par l'entremise de l'Office de tourisme du Canada. Nous estimons qu'il faut accélérer ces programmes. Il conviendrait aussi de régler certaines autres questions: les coûts de la main-d'œuvre etc. L'aspect le plus important reste l'introduction de pourboires proportionnés au revenu réel, y compris les primes; à l'heure actuelle, les pourboires sont quasi symboliques dans certaines provinces. Il faut également de la réduction du salaire minimal dans le cas de ceux qui font un travail au cours duquel ils reçoivent des pourboires. Le Québec et l'Ontario sont les provinces les plus visées. En 1977, dans la province de Québec, le salaire horaire minimal pour ces travailleurs était inférieur de 30 cents à celui des travailleurs qui ne reçoivent aucun pourboire. En d'autres termes, ceux qui reçoivent des pourboires dans l'exercice de leurs fonctions recevaient un salaire minimal de \$2.70 tandis que ceux qui ne touchaient pas de

[Text]

employees receiving tips is \$1 to \$1.25 less than the statutory minimum wage.

Senator Croll: You say \$1 to \$1.25 less. The minimum wage goes up to \$2.35, \$2.50 an hour. How could it be \$1 less? The average minimum wage in the United States is \$2.20.

Mr. Brander: I am referring to the minimum wage for those people who regularly receive tips during the course of their employment.

Senator Croll: But the minimum wage has nothing to do with tips. The minimum wage in New York State is \$2.35, I believe.

The Chairman: I think the evidence of the witness, Senator Croll, is that where the minimum wage is \$2.35, that wage is reduced by \$1 for those employees who regularly receive tips during the course of their employment, resulting in a minimum wage for such employees of \$1.35 an hour.

Mr. Brander: Perhaps Mr. Groome could comment on that aspect.

Mr. Groome: The various state and federal minimum wage laws in the United States contain a 50 per cent tip credit for tip-receiving positions in calculating the minimum wage payable. If the minimum wage, for example, is \$3 per hour and the employee is a bellman, that employee is deemed to be receiving the minimum wage if he gets \$1.50 an hour.

The Chairman: So, a rough rule of thumb would be a 50 per cent differential?

Mr. Groome: Yes. We used the figure of \$1 to \$1.25 because the maximum minimum wage is \$2.50.

The Chairman: But it is usually 50 per cent?

Mr. Groome: Yes.

The Chairman: What is the usual differential in Canada?

Mr. Groome: The provinces of Quebec and Ontario are the only jurisdictions which have such a differential, and in both provinces it is only a marginal differential of 30 cents.

Senator Grosart: How does this relate to the so-called or alleged service charge of 15 per cent which is added to bills, which I feel is one of the means by which hotels have caused some of their own problems. How are the so-called service charges and the cash tips differentiated in the minimum wage situation?

Mr. Groome: You are referring now to the practice in the United States?

[Traduction]

pourboires reçoivent un salaire horaire de \$3. En Ontario, la différence est du même ordre. Ce qu'il faut, c'est une différence comparable à celle qui existe aux États-Unis: les travailleurs qui touchent des pourboires ont un salaire minimal inférieur de \$1 ou de \$1.25 au salaire minimal général prévu par la loi.

Le sénateur Croll: Vous dites \$1 ou \$1.25 en moins. Le salaire minimal monte à \$2.35 ou \$2.50 l'heure. Comment peut-on le réduire de \$1? Le salaire minimal moyen est de \$2.20 aux États-Unis.

M. Brander: Je parle du salaire minimal des gens qui touchent d'une façon régulière des pourboires dans l'exercice de leurs fonctions.

Le sénateur Croll: Mais le salaire minimal n'a rien à voir avec les pourboires. Dans l'état de New York, le salaire minimal est de \$2.35, je crois.

Le président: Sénateur Croll, je crois que le témoin veut dire que lorsque le salaire minimal est de \$2.35, il est réduit de \$1 dans le cas des travailleurs qui touchent régulièrement des pourboires dans l'exercice de leurs fonctions, ce qui donne, pour ces travailleurs, un salaire minimal horaire de \$1.35.

M. Brander: Monsieur Groome pourrait peut-être donner des précisions à ce sujet.

M. Groome: Aux États-Unis, la loi fédérale et les lois des différents États qui régissent le salaire minimal prévoient à l'égard des travailleurs qui reçoivent des pourboires une réduction de 50% dans le calcul du salaire minimal qu'il convient de leur payer, réduction attribuable au fait qu'ils touchent des pourboires. Ainsi, si le salaire minimal est de \$3 l'heure et que le travailleur est chasseur dans un hôtel, on considère que cet employé reçoit le salaire minimal même si, en l'occurrence, ce salaire n'est que de \$1.50 l'heure.

Le président: Ainsi, la différence serait approximativement de 50 p. 100?

M. Groome: C'est exact. Nous nous sommes servi des chiffres de \$1 et de \$1.25 parce que le salaire minimal le plus élevé est de \$2.50.

Le président: Mais la différence est ordinairement de 50%, n'est-ce pas?

M. Groome: Oui.

Le président: Quel est ordinairement la différence au Canada?

M. Groome: Ce genre de différence n'existe qu'au Québec et en Ontario et dans les deux provinces, il ne s'agit que d'un écart de 30 cents.

Le sénateur Grosart: Comment reliez-vous cela aux prétendus frais de service de 15% qui sont ajoutés au total des factures et qui, selon moi, constituent un des moyens par lesquels les hôtels ont eux-mêmes causé certains de leurs problèmes? Comment fait-on la différence, dans le calcul du salaire minimal, entre ce qu'on appelle les frais de service et les pourboires?

M. Groome: Vous voulez parler de la façon dont on fait la différence aux États-Unis?

[Text]

Senator Grosart: Anywhere.

Mr. Groome: It depends on the jurisdiction. In the Canadian hotel industry, to the best of my knowledge, the only hotels which apply the 15 per cent so-called service charge as a credit to their wage bill are resort hotels. There are no commercial hotels, downtown city hotels doing that. In fact, in our hotel industry there is no 15 per cent mandatory addition to any bill.

Senator Grosart: But what happens to it where there is such an addition?

Mr. Groome: It depends on the individual company carrying out that practice. If it is a resort hotel, that amount will go to the pool of gratuities, which is then divided amongst all employees. In other cases it goes directly against their wages, as a reduction of their wage costs. Again, that is an unregulated part of the industry.

Senator Grosart: You mean to say there are cases where that 15 per cent does not go to the employee?

Mr. Groome: Yes, in resort hotels. In many cases they apply it as a service charge and it is credited to their wage account; but there is no way that we in the industry can police that.

Senator Grosart: There should be a law requiring that that be stated on the bill. It is misrepresentation.

Senator Macnaughton: It should be like the system they have in Switzerland, where you are automatically charged for the service.

Senator Grosart: That is what I am talking about.

Senator Macnaughton: I would ask if some time later, or even now, the witnesses could elaborate on this. They said there is no policy in this country; it is an individual selection. But in Switzerland, I believe, it is automatic.

Mr. Groome: It is pretty well the custom everywhere. In fact, in some countries it is 17-1/2 per cent, but that includes all parts of your bill, your room account and your food bill. But in England, for example, that service charge is a credit against the wage account. It is not really distributed to the employees; the employees are getting a very substantial wage and the service charge is a credit to the wage account.

Senator Grosart: What is the justification for separating that out? You do not have a service charge for the cost of food or the cost of construction or interest, so what is the justification for this?

Mr. Groome: I do not think there is any real justification. I think we are the victims of the North American tipping habit. This has sprung up and has now become big business. We have banquet waiters who earn \$20,000 a year, of which \$12,000 or \$13,000 is gratuities.

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Je parle de la façon dont on fait la différence partout dans le monde.

M. Groome: Cela dépend du pays. A ma connaissance, dans l'industrie hôtelière canadienne, les seuls hôtels qui ajoutent des frais de service de 15% aux factures sont les hôtels pour vacanciers. Aucun hôtel commercial, aucun hôtel situé dans un centre-ville n'impute ces frais. En fait, dans notre industrie hôtelière, cet ajout de 15% à la note d'hôtel n'est pas obligatoire.

Le sénateur Grosart: Mais qu'arrive-t-il lorsque l'hôtel exige ces 15%?

M. Groome: Cela dépend de la compagnie à laquelle l'hôtel appartient. S'il s'agit d'un hôtel pour vacanciers, cette somme est distribuée en pourboires à tous les employés. Dans les autres cas, ces frais additionnels sont considérés comme une réduction des frais de main-d'œuvre de l'hôtel. Je signale, encore une fois, que cette pratique n'est régie par aucun règlement dans l'industrie hôtelière.

Le sénateur Grosart: Vous voulez dire que dans certains hôtels, ces 15 p. 100 ne vont pas dans la poche de l'employé?

M. Groome: Exactement. Surtout dans les hôtels pour vacanciers. Dans de nombreux cas, ces frais de service sont imputés aux clients et servent à payer une partie des salaires. Mais l'industrie n'a aucun moyen de contrôler l'usage que chaque hôtel fait de ces frais de service.

Le sénateur Grosart: La loi devrait exiger que cela soit inscrit sur la facture. C'est de la fraude.

Le sénateur Macnaughton: Vous devriez instituer un système semblable à celui qui est en vigueur en Suisse où les frais de service sont automatiquement imputés.

Le sénateur Grosart: C'est ce que je voulais dire.

Le sénateur Macnaughton: Les témoins pourraient-ils donner de plus amples informations à ce sujet un peu plus tard, ou même maintenant? Ils ont dit que cette pratique ne fait l'objet d'aucune politique au Canada et que chaque hôtel est entièrement libre de procéder comme il lui plaît. Mais je crois qu'en Suisse, c'est obligatoire.

M. Groome: C'est la coutume presque partout. En fait, dans certains pays, les frais additionnels sont de 17 1/2 p. 100, mais ce pourcentage comprend tout, c'est-à-dire votre note d'hôtel et les additions des repas. En Angleterre, cependant, les hôtels imputent ces frais de service afin de réduire leurs dépenses en main-d'œuvre. Les frais ne sont pas réellement distribués aux employés. Ceux-ci reçoivent un salaire très substantiel et les frais de service servent à défrayer une partie de ces salaires.

Le sénateur Grosart: Pourquoi font-ils cette distinction? On ne paye pas de frais de service lorsqu'on achète de la nourriture ou lorsqu'on fait construire une maison, ni lorsqu'on paye des intérêts. Pourquoi font-ils une telle distinction?

M. Groome: Je ne crois pas qu'il y ait de véritable raison. Je crois que nous sommes les victimes de l'habitude toute nord-américaine qui consiste à verser des pourboires. C'est une pratique qui est très répandue maintenant et qui représente de très grosses sommes. Certains serveurs qui assurent le service

[Text]

Senator Grosart: You are speaking now of cash gratuities?

Mr. Groome: No, because in effect the customer says to us, "Pay X amount of gratuities and then distribute it amongst the employees." The unions in many union contracts negotiate the amount of gratuities that the employees will be paid. It is a weird and wonderful hodgepodge of systems from coast to coast.

Senator Grosart: It looks like a place where the industry itself can solve its own problems.

Mr. Groome: Unfortunately, we do not have the clout to enforce it.

The Chairman: Coming back to the cost factor on competitiveness, the point has been made by the witness that there is a substantial differential allowed in the States on the minimum wage for related jobs as opposed to Canada. I think that if you could continue on that, Mr. Brander, it would be a help.

Mr. Brander: I shall just conclude here very quickly, gentlemen. I want to comment on the present regulations affecting the purchase of liquor, which are detrimental to our tourism. The purchase of alcoholic beverages in bulk by holders of liquor licences should be at a discount price. This also contributes to the higher prices in Canadian food service establishments compared to most states of the United States where such practices allow the hotelier or restaurateur to offer alcoholic beverages at lower cost than in Canada. This implies lower menu prices. The TIAC travel survey shows that wines and cocktails are increasingly considered part of meals by Canadians.

Service of alcoholic beverages on long distance buses is another element which could contribute to increasing popularity of package travel by mass modes of transport. This is in line with the new luxury buses. Regulated closing times of certain establishments is another impediment, especially for some American and most European markets where national liquor laws are more permissive. Here we are simply reflecting the reports we get from out-of-country visitors to Canada. Bus transport regulations inhibiting movements such as pick-ups at airports, local sightseeing in some cities, travel into certain areas or over certain highways, should be reviewed because such regulations add to the price of packages and annoy visitors.

The cost of travel. In the marketplace the consumer expects that the cost should be approximately the same for the distance covered, and, furthermore, the consumer psychologically hopes for a premium, to his advantage, to travel at home. In fact, travel abroad costs less for many vacation packages because of charters. The bulk of travel promotion features

[Traduction]

durant les banquets gagnent \$20,000 par année dont \$12,000 ou \$13,000 rien qu'en pourboires.

Le sénateur Grosart: Vous parlez des pourboires en espèces?

M. Groome: Non. En fait, le client nous dit: «Vous verserez X dollars dans l'assiette des pourboires et vous les distribuerez ensuite à vos employés.» De nombreux syndicats font inscrire dans les conventions collectives le total des pourboires qui sera versé à chaque employé. On applique une foule impressionnante de système d'un océan à l'autre.

Le sénateur Grosart: Il me semble que c'est un domaine dans lequel l'industrie peut résoudre ses problèmes elle-même.

M. Groome: Malheureusement, nous n'avons pas le pouvoir de rendre la chose obligatoire.

Le président: Si vous le voulez bien, revenons-en à l'effet des coûts sur la concurrence; le témoin a souligné qu'il existe une grande différence entre les salaires minimaux payés aux États-Unis et au Canada pour des emplois similaires. Je crois qu'il serait utile que vous étendiez un peu plus sur ce sujet, Monsieur Brander.

M. Brander: Messieurs, je vais tâcher de conclure très rapidement. Je voudrais parler des règlements qui régissent actuellement l'achat des spiritueux, règlements qui ont un mauvais effet sur notre industrie touristique. Les commerçants qui détiennent des permis de vente de boissons alcoolisées devraient pouvoir acheter leurs spiritueux en grandes quantités et à un prix réduit. L'absence de cette mesure contribue à faire augmenter le prix des repas dans les établissements canadiens dans une plus grande mesure que dans les établissements américains de la plupart des États où une telle mesure permet à l'hôtelier ou au restaurateur américain d'offrir des boissons alcoolisées à un prix plus bas. Ceci implique automatiquement des prix réduits pour les repas. L'étude effectuée par l'AITC montre que les Canadiens considèrent de plus en plus que le vin et les cocktails font partie des repas.

La distribution de boissons alcoolisées dans les cars long-parcours contribuerait également à augmenter la popularité des moyens de transport en commun dans le domaine touristique. On prévoit introduire ce service dans les nouveaux cars de grand luxe. Les règlements concernant les heures de fermeture de certains établissements constituent un autre obstacle à l'essor de l'industrie touristique canadienne, surtout en regard du marché américain et de la plupart des marchés européens où les lois régissant le commerce des spiritueux sont plus souples. Nous ne faisons que vous rendre compte des propos de visiteurs étrangers au Canada. Les règlements régissant le transport par autobus et nuisant aux déplacements comme le service de navette entre aéroports et centre-ville, la tournée touristique de certaines villes, les déplacements vers certaines zones ou sur certaines autoroutes, devraient être révisés parce qu'ils ajoutent au prix des marchés et ennuiement les visiteurs.

Le coût de déplacement; sur la place du marché, le consommateur s'attend à ce que les coûts soient à peu près les mêmes pour la distance franche et, en outre, il espère psychologiquement recevoir une prime lorsqu'il voyage dans son pays. En effet, plusieurs marchés de vacances offrent des voyages à l'étranger à meilleur compte, en raison du nolisement. La

[Text]

foreign destinations. Look at any of our newspapers or magazines. Canadian airlines have recently introduced charter fares but their availability is limited and has at this point confused the public.

Senator Haig: And they have increased the price of liquor twice too.

Mr. Brander: It is to be hoped that more charters will be approved for Canadian travel—which is our point.

The Chairman: More charters within Canada?

Mr. Brander: Yes. The Ministry of Transport has an important role to play in this area. In many cases travel by air and train is actually cheaper in Canada for normal travel, but the consumer seeks the bargains which are rarely available in Canada.

In conclusion, many of these problem areas do not come under federal jurisdiction, and you are aware of this, but there is a need for the federal government to assist in ensuring that these problems are effectively considered at the provincial and municipal levels, presented, if you will, through federal-provincial conferences on tourism and other appropriate means.

How can the federal government assist? In a variety of ways, starting with the more visible recognition that it understands and supports the travel industry, and will help it reach its true potential. That potential is possible, making tourism a leading industry in Canada in terms of income, in terms of export earnings and in terms of employment. It is not a national dream: it is a possibility.

By discouraging conflicting policies which work against tourism, for example, the planned airport user tax for foreign visitors. TIAC is on record earlier as being opposed to further taxation and was astonished to discover that the foreign extension is suggested for November 1, when the travel industry is already over-priced. The proposed tax is damaging to Canada's travel market; expensive to collect; will cause dislocation of airline operations and is an inconvenience to passengers. Tourism needs more attention and it needs early action, and we welcome your interest and will be happy to supply additional information and suggestions as we have them available.

Tourism can do a great deal to solve Canada's economic, political and social problems provided it is given the support it obviously deserves, and perhaps this includes government assisted travel. I say to you, honourable senators, that tourism is your business; it is everybody's business. We appreciate your interest. I am sure you will have some questions for these experts with me. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Brander. Senator Bélisle.

[Traduction]

publicité s'oriente surtout sur les destinations étrangères. Vous n'avez qu'à lire nos journaux ou nos revues. Les sociétés aériennes canadiennes ont récemment présenté des taux de nolisement, mais le public peut difficilement en bénéficier et à grand ennui de toute façon.

Le sénateur Haig: Et de plus, on a haussé le prix des alcools à deux reprises.

M. Brander: On espère qu'un plus grand nombre de vols nolisés seront approuvés pour les déplacements au Canada.— Et c'est ce que nous voulons démontrer.

Le président: Plus de vols nolisés au Canada?

M. Brander: Oui. Le ministère des Transports a un rôle important à jouer dans ce domaine. Dans de nombreux cas, les voyages aériens et ferroviaires sont réellement moins coûteux au Canada pour les déplacements normaux, mais le consommateur cherche à obtenir des aubaines, choses excessivement rares au Canada.

En conclusion, un grand nombre de ces secteurs problématiques ne sont pas régis par la juridiction fédérale, et vous le savez, mais il est nécessaire que le gouvernement fédéral veille à ce que ces problèmes soient efficacement étudiés aux niveaux provincial et municipal, et présentés, si vous voulez, dans des conférences fédérales provinciales sur le tourisme et d'autres moyens appropriés.

Comment le gouvernement fédéral peut-il aider? De diverses façons. Il peut commencer à reconnaître d'une façon très manifeste, qu'il comprend et appuie l'industrie touristique et qu'il est disposé à l'aider à se réaliser pleinement. Cette pleine réalisation est possible, si cette industrie devient dominante au Canada pour ce qui est des revenus, des gains d'exportation et de l'emploi. Ce n'est pas un rêve national: C'est une possibilité.

En décourageant les politiques litigieuses qui sont défavorables au tourisme, par exemple la taxe de vol prévue, imposée aux visiteurs étrangers et pouvant s'élever jusqu'à 8%. L'Association de l'industrie touristique du Canada a manifesté plutôt son opposition à une hausse de la taxe et a été étonnée de découvrir que son application à l'étranger ait été prévue pour le 1^{er} novembre, alors que l'industrie du tourisme est déjà trop coûteuse. La taxe proposée fait du tort au marché canadien du tourisme; elle coûtera cher à percevoir; elle désorganisera les transports aériens et gênera les passagers. Le tourisme a besoin d'une plus grande attention et d'une prompte action et nous vous sommes gré de votre intérêt. Nous serons heureux de vous fournir d'autres renseignements et propositions dès qu'ils nous parviendront.

Le tourisme peut grandement contribuer à la solution des problèmes économiques, politiques et sociaux du Canada, pourvu qu'il reçoive l'appui qu'il mérite, monsieur le président, et peut-être faudrait-il qu'il soit subventionné par le gouvernement. J'essaie de vous dire, honorables sénateurs, que le tourisme est votre affaire et l'affaire de tout le monde. Nous vous remercions de l'intérêt que vous avez manifesté. Je suis persuadé que vous voulez poser quelques questions aux experts qui m'accompagnent. Merci.

Le président: Merci, monsieur Brander. Sénateur Bélisle.

[Text]

Senator Bélisle: Thank you for giving me the opportunity to express to our witnesses, on behalf of my colleagues and myself, our appreciation and thanks for the very informative statement and remarks made by Mr. Brander and his associates. May I say to you, Mr. Chairman, that we are grateful to you for inviting these very important witnesses, as they represent, as we are told in this folder, tourism in Canada which is Canada's fifth largest earner of foreign exchange, coming after motor vehicles and auto parts. I think it is appropriate that this committee should make a study of their problems, especially for those of us who will be travelling to Victoria over the weekend to meet our colleagues and confrères and members of Congress.

To me, you people are the ones who make our visitors and tourists welcome and happy and, to me, you are also our ambassadors. Travelling abroad can be a real pleasure and enjoyment if the courtesy and attention is friendly and we feel wanted. You do not have to stay in a large castle to feel like a king or a queen. Sometimes the smallest hotel or motel can be a real paradise of enjoyment if we feel wanted. But the question before this committee, Mr. Chairman, is the growing travel account deficit with the U.S.A. In non-merchandise bilateral trade there has been a dramatic slide in Canada's tourist account with the United States from a healthy balance of \$132 million in 1974 to a deficit of \$610 million in 1976. The number of visits from the U.S. has steadily declined over the past three years—and you have explained the “602” law, and we have that in mind and hope that with your help we will be able to impress them that July or August should be the date and that they should change it. Last year, for example, there were only 32.2 million, as you said, which is a decline of 6.8 per cent. On the other hand, there was an increase in the number of Canadians visiting the U.S.A. In the United States the population is 220 million compared to our 24 million. The increase was 8.6 per cent, for a total of 35.9 million.

Mr. Brander, complaints have grown that the costs for tourists in Canada now far outstrip those for tourists in the United States. The complaints are that hotel rates, restaurant costs, taxis, ski tow tickets, air fares, liquor and wine prices, the prices of goods in Canadian tourist shops, et cetera, are higher, in some areas by 20 per cent, than in the United States. What is the main reason? The main reason is that if everything continues to go up, Americans will shop around for vacation places to go to, just as people shop around for other commodities.

I was reading this morning that the Canadian Automobile Manufacturers Association are complaining about wage rates. With respect to productivity and labour relations they say that Canada has recently experienced a period of severe labour unrest, and they raise concerns about the country's ability to supply manufactured goods.

[Traduction]

Le sénateur Bélisle: Je vous remercie de me permettre d'exprimer à notre témoin au nom de mes collègues et en mon propre nom, notre reconnaissance pour le très intéressant exposé présenté par M. Brander et ses collègues. Permettez-moi de vous dire, Monsieur le président, que nous vous sommes très reconnaissants d'avoir invité ce très important témoin, puisqu'il représente, comme nous l'avons appris dans cette pochette, l'industrie canadienne du tourisme, qui est la cinquième plus importante source de devises étrangères, immédiatement après les véhicules à moteur et les pièces d'auto. Je crois qu'il convient que notre Comité se penche sur ces problèmes, surtout pour ceux d'entre nous qui nous rendront à Victoria, au cours de la fin de semaine, pour rencontrer nos collègues, confrères et membres du Congrès.

Vous êtes, messieurs, ceux qui accueillez nos visiteurs et qui rendez leur séjour et pour moi, vous êtes également nos ambassadeurs. Le tourisme à l'étranger peut être un vrai plaisir et une source de joie si courtoisie et attention sont prodigués amicalement et si nous nous sentons désirés. Nous ne tenons pas à demeurer dans un vaste château, pour avoir l'impression d'être roi ou reine. Parfois le plus petit hôtel ou motel peut s'avérer un vrai paradis si l'accueil est chaleureux. Mais la question qui a été soulevée devant ce Comité, monsieur le président, est le déficit croissant du compte touristique avec les États-Unis. Dans le commerce bilatéral non axé sur la marchandise, il y a eu une chute radicale du compte touristique du Canada avec les États-Unis alors qu'il présentait un bilan sain de \$132 millions en 1974 pour finalement atteindre un déficit de \$610 millions en 1976. Le nombre des touristes américains a baissé régulièrement au cours des trois dernières années—vous nous avez expliqué la loi «602» et nous la gardons à l'esprit et espérons qu'avec votre aide nous pourrions persuader les autorités d'adopter juillet et août plutôt comme date appropriée. L'an dernier, par exemple, il n'y a eu que 32.2 millions de visiteurs, comme vous l'avez dit, ce qui représente une baisse de 6.8%. D'autre part, on a noté une augmentation du nombre de touristes canadiens aux États-Unis. Aux États-Unis, la population est de 220 millions d'habitants par rapport à 24 millions ici. L'augmentation était de 8.6%, soit un total de 35.9 millions.

M. Brander, on se plaint de plus en plus que les coûts du tourisme au Canada sont maintenant largement supérieurs à ceux qui sont imposés aux touristes aux États-Unis. On se plaint de la rareté des hôtels, des prix élevés des restaurants, des taxis, des billets de remonte-pente, des avions, de l'alcool et des vins, des produits offerts dans les boutiques touristiques canadiennes, etc. On prétend que ces prix sont de 20% plus élevés qu'aux États-Unis. Quelle en est la raison principale? La principale raison est que si tout continue à grimper, les Américains magasineront les endroits de villégiature, tout comme on magasine d'autres denrées.

Je lisais ce matin que la Canadian Automobile Manufacturers Association se plaignait de nos échelles de salaires. Par rapport aux relations qui existent entre la productivité et la main-d'œuvre, le Canada aurait récemment connu une période de grave désordre ouvrier, et on a craint pour l'aptitude du pays à fournir des biens ouvrés.

[Text]

You said to us a while ago that costs are going up. In table 2 you show that total payroll and related costs are 35.1 per cent of sales, and you indicate that the comparative increase in the average hourly earnings of hotels, from June of 1972 to June of 1976, is 68 per cent. What can we do? Is it because our unemployment insurance benefits are too high? In their pamphlet, the representatives of Canadian labour say that the law should not be changed but that the rate should remain at 8 per cent.

Is it because we employ too many on welfare, who should be working, that we have these problems? Do you feel the effect of that in your industry, the effect of people refusing to work because the unemployment insurance they receive is too generous?

Mr. Brander: There is a general problem within the country. People in tourism do feel that to be a problem. At the same time, tourism provides many part-time workers with opportunities which would not otherwise exist, particularly in many of the more remote parts of Canada. Our experience is that these people welcome the work we do provide. However, it would be wrong to state that tourism, like other industries, is not frustrated by the problem that jobs are sometimes available and yet some of the population apparently is unwilling to do that work.

Senator Bélisle: In respect of hotels, are construction costs in the United States much lower than in Canada, comparing the identical labour and materials?

Mr. Groome: Yes, sir, it is cheaper in the United States than in Canada to build the same thing.

If I might just add a word to what Mr. Brander said a moment ago, we have had many experiences where people have refused jobs. I can give you one example: Not too long ago we had to lay off a few cocktail lounge people because business was too slow. We offered them food waiter jobs instead. They declined, saying that they would prefer to be laid off so they could draw their unemployment insurance in that manner, because they did not wish to do the heavier work or the more complicated work of serving food as against serving beverages. There is a general malaise among Canadians to take hotel and motel and restaurant jobs. That is one of the reasons we find the newer immigrants gravitate so quickly to the business, because they are not afraid of that type of work. They work hard in it and do well at it. But Canadians of almost all origins have a reluctance in many cases to work in the hospitality industries.

Senator Grosart: That attitude is not confined to Canadians; you find it in all of the western world.

Senator McElman: Would you advise the Department of Manpower in such a case, when people refuse to accept available work, or would you just lay them off?

[Traduction]

Vous nous avez dit que les prix montaient. Dans le Tableau II, vous indiquez que la liste de paye totale et les coûts connexes s'élevaient à 35.1 p. 100 des ventes et que les hausses comparatives des gains horaires moyens des hôtels, de juin 1972 à juin 1976, étaient de 68 p. 100. Que pouvons-nous faire? C'est parce que nos prestations d'assurance-chômage sont trop élevées? Dans leur livret, les représentants de Main-d'œuvre Canada disent que la loi ne devrait pas être changée mais que les taux devraient être fixés à 8 p. 100.

Est-ce parce que nous employons trop d'assistés sociaux qui devraient travailler que nous avons ces problèmes? Votre industrie se resent-elle du fait que des personnes refusent de travailler parce que l'assurance-chômage qu'elles reçoivent est trop généreuse?

M. Brander: Il existe un problème au pays. Les milieux du tourisme estiment que c'est bel et bien un problème. En même temps, le tourisme offre à un bon nombre de travailleurs à temps partiel des occasions de travailler qui ne se présenteraient pas autrement, et plus particulièrement dans de nombreuses régions éloignées du Canada. Nous savons par expérience que ces gens accueillent favorablement le travail que nous leur fournissons. Cependant, il serait faux de prétendre que le tourisme, comme d'autres secteurs de l'industrie, ne déplore pas le fait que même si des emplois sont parfois offerts, une certaine partie de la main-d'œuvre active refuse ce travail.

Le sénateur Bélisle: En ce qui a trait aux hôtels, est-ce qu'aux États-Unis les coûts de construction sont nettement inférieurs à ce qu'ils sont au Canada, si l'on suppose une main-d'œuvre et des matériaux identiques?

M. Groome: Oui, monsieur, il en coûte moins cher aux États-Unis pour construire la même installation.

Si vous me permettez d'ajouter quelque chose à ce que M. Brander vient de dire, nous avons à maintes reprises essuyé des refus de la part de personnes à qui l'on offrait des emplois. Je peux vous donner un exemple: il n'y a pas très longtemps, nous avons du mettre à pied quelques employés d'un bar parce que les affaires périclitaient. Nous leur avons par contre offert des emplois de serveurs de restaurant, qu'ils ont refusés, en disant qu'ils préféreraient être mis à pied et toucher des prestations d'assurance-chômage, qu'ils ne voulaient pas travailler davantage ni se compliquer la vie en servant des repas. De façon générale, les Canadiens répugnent à accepter des emplois dans le domaine de l'hôtellerie et de la restauration. C'est une des raisons pour lesquelles les immigrants nouvellement arrivés au pays progressent si rapidement dans ce domaine, ils n'ont pas peur de ce genre de travail. Ils travaillent fort et s'en tirent bien. Mais les Canadiens, de pratiquement toutes les origines, hésitent dans de nombreux cas à entrer dans le domaine de l'hôtellerie.

Le sénateur Grosart: Cette attitude n'est pas le propre des Canadiens. On la retrouve dans tout l'hémisphère occidental.

Le sénateur McElman: Dans un tel cas, informez-vous le ministère de la Main-d'œuvre que ces personnes refusent d'accepter des postes offerts, ou les remerciez vous tout simplement?

[Text]

Mr. Groome: No. We record that we have offered them other employment and that they have declined. I know that in this particular case penalties were applied. However, I was just using that as an illustration of the mentality or thinking involved. In other words, they would rather be laid off and collect unemployment insurance than do a little harder work.

Senator Bélisle: If I may compare provinces with states, how do provincially-imposed sales taxes affect the restaurant and hotel business as compared to state-imposed taxes? What is the difference?

Mr. Groome: The difference is substantial. No American state has a 10 per cent tax on meals as we now have it in Ontario and Quebec. In Quebec it is on any meal in excess of \$3, whereas in Ontario it is on any meal in excess of \$6. There is no comparable tax higher than about 5 per cent in any of the United States, I do not believe.

Senator Barrow: In Florida the tax is 8 per cent.

Mr. Groome: I stand corrected, then, but even there the menu prices in Florida, except for the major hotels in Miami and Fort Lauderdale, are for the most part quite a bit lower than comparable menu prices in Canada.

Senator Bélisle: Is it because of the quality of service that hotels in Calgary, Alberta, increased their profits last year while in Montreal, for instance, even with the Olympics, there was a decrease in profits?

Mr. Groome: No, I do not think so. Alberta is experiencing a general economic uptrend which is not being felt either in eastern Canada or in the extreme west. The wage levels in Alberta have remained a little more constant. Even so, in British Columbia the entire wage picture is actually the highest on the North American continent in the hotel industry. For example, a chamber maid makes \$12,000 a year as a basic wage there.

Senator Bélisle: In your summation, Mr. Brander, you mentioned that we should have an entirely different travel package. According to your thinking, are Canadian trains outmoded as a means of travel so far as your industry is concerned?

Mr. Garth C. Campbell, Chairman, Travel Industry Association of Canada: No, I do not think so, sir; and I have been waiting for an opportunity to comment on that, hoping someone would ask the question. It may be of interest to you to know that there are five times as many people per capita travelling in trains in Canada as there are in the United States. We attribute this to the fact that we never went through the decline that they did in the United States, and also to the fact that we think our pricing is a lot more attractive.

But there is a problem, if we are looking at the tourist account, that is not generally recognized in the United States. Many thousands of Americans travel on our trains, but the general impression which Americans have of Canada is that it

[Traduction]

M. Groome: Non. Nous prenons note du fait que nous leur avons offert un autre emploi et qu'ils ont refusé. Je sais que dans ce cas particulier des sanctions sont appliquées. Cependant, je ne citais ce cas que pour illustrer la mentalité de certains travailleurs, soit que certains préfèrent perdre leur emploi et toucher des prestations d'assurance-chômage plutôt que de travailler un peu plus dur.

Le sénateur Bélisle: Dans la mesure où une province se compare à un État, de quelle façon les taxes de vente imposées par les gouvernements fédéraux touchent-elles les entreprises de restauration et d'hôtellerie, par rapport aux taxes imposées par un État? Quelle est la différence?

M. Groome: La différence est grande. Aucun État américain n'impose de taxe de vente de 10 p. 100 sur les repas, comme le font l'Ontario et le Québec. Au Québec, cette taxe s'applique aux repas de plus de \$3. En Ontario, seuls les repas excédant \$6 y sont assujettis. Il n'existe, je crois, dans aucun État américain, de taxe semblable qui excède 5 p. 100.

Le sénateur Barrow: En Floride, il y a une taxe de 8 p. 100.

M. Groome: J'en prend note, mais même en Floride, sauf dans les grands hôtels de Miami et de Fort Lauderdale, les prix des repas, sont pour la plupart passablement inférieurs à ceux de menus comparables au Canada.

Le sénateur Bélisle: Est-ce à cause de la qualité des services que l'an dernier des hôtels de Calgary, en Alberta, ont réalisé des profits plus importants, alors qu'à Montréal, même pendant les Jeux olympiques, l'hôtellerie a vu diminuer ses profits?

M. Groome: Non, je ne le pense pas. L'Alberta connaît actuellement une amélioration générale de sa situation économique qui n'est ressentie ni dans l'Est ni dans l'extrême Ouest du pays. Les niveaux des traitements en Alberta sont demeurés un plus plus constants. Et même là, en Colombie-Britannique, l'échelle des traitements de l'industrie hôtelière est actuellement la plus élevée du continent nord-américain. Par exemple, une femme de chambre gagne \$12,000 par an, comme salaire de base.

Le sénateur Bélisle: Selon vous, monsieur Brander, nous devons offrir une formule touristique entièrement différente. À votre avis, est-ce que les trains canadiens sont dépassés?

M. Garth C. Campbell, Président, Association de l'Industrie touristique du Canada: Non, je ne pense pas, monsieur. Et j'attendais que quelqu'un pose cette question pour faire un commentaire à ce sujet. Il vous intéressera peut-être de savoir qu'au Canada, comparativement aux États-Unis, cinq fois plus de gens voyagent par chemins de fer. Nous l'attribuons au fait que notre service ferroviaire n'a jamais connu de baisse de popularité comme ce fut le cas aux États-Unis, et aussi au fait que nos prix sont beaucoup plus abordables.

Mais, si l'on se place du point de vue du touriste, il existe un problème que l'on ne connaît généralement pas aux États-Unis. Des milliers d'Américains utilisent nos services ferroviaires, mais ont l'impression, qu'au Canada, le coût de la vie y est

[Text]

is a high cost country. It is not sufficient to bring them here, because enjoyable though the train may be, they do not spend their whole time on it, and they have then to go into other areas.

We found, for example, on the west coast last year—you may have heard this story—that in the Seattle newspapers there were banner headlines during the summer advising people not to go to Canada because of the high cost and also because of the attitude. I think this is one of our basic problems: it is not just a matter of high cost; it is a matter also of attitude. I have heard the view expressed by many people—in fact, in very high places—that “We do not want tourists. They clutter up the roads. They take over the best places in our hotels and parks.” This has become, with some people and in some places, almost a dogma I believe we are probably reaching the point where we want to change that. So long as the tourist account was more or less in balance, people did not recognize the problem, or felt that it took care of itself and we could almost afford the attitude, “Well, the tourist is a problem to us: he occupies our camp grounds when we want to go there; he is fishing when we want to fish,” and so on.

Now, however, it is a serious financial problem, and I think we are beginning to recognize that something has to be done about it. When you dig deep, you find the problem in every area. You find it in terms of cost and in terms of attitude. Perhaps, most of all, it is in terms of a recognition that it is pervasive it is everywhere. We find, for example, policies in the customs area, in the Department of Labour, in Immigration, in Transport, in Energy—in fact, we have identified 14 major federal government departments which have some bearing on tourism one way or the other. What we are trying to achieve is to have some appreciation of its importance, so that when these policies, which may have important objectives in themselves, are set, they are done so with at least some appreciation of the impact on this very important area.

Senator Grosart: If possible, could you provide us with a list of the policies or procedures in federal government departments or Crown corporations that are definitely a disadvantage to the tourist industry? You identified 14, going both ways.

Mr. Campbell: Fourteen departments, but not necessarily all the policies within a department.

Senator Grosart: If you could provide us with what you regard as policies which should be changed at the government departmental level, it would be helpful.

Mr. Campbell: I do not know whether we would be willing to say they should be changed. Let us take the question of transport, as an example. The Minister of Transport has indicated that he wants the airports to pay, the railroads to pay, and so on—everything to pay for itself. I am not arguing with that policy. I am simply pointing out that it has implications beyond Transport. Clearly it has implications in the tourist area. I would not like to put myself in the position of

[Traduction]

élevé. Il ne suffit pas de les amener au pays, puisque aussi attrayant que puisse être un train, ces touristes ne passent pas tout leur temps à bord et doivent ensuite se diriger ailleurs.

Nous constatons par exemple que l'an dernier, sur la côte ouest, vous en avez peut-être entendu parler, des journaux de Seattle publiaient de gros titres au cours de l'été pour prévenir les gens de ne pas aller au Canada à cause des coûts élevés et aussi de l'attitude qui y prévaut. Je pense que c'est là un de nos grands problèmes: ce n'est pas seulement une question de coûts, mais aussi d'attitude. J'ai entendu l'opinion d'un bon nombre de gens, même dans les milieux très hauts placés, qui disaient: «nous ne voulons pas de touristes; ils encombrant les routes, ils accaparent les meilleurs hôtels et nos parcs.» En certains endroits, et pour certaines gens, cela est pratiquement devenu un dogme, et j'estime que nous en sommes probablement arrivés au point où nous voulons renverser la vapeur. Aussi longtemps que le touriste a compté pour peu de chose, les gens ne se rendaient pas vraiment compte du problème ou estimaient que les choses s'arrangeraient d'elles-mêmes. Nous pouvions pratiquement nous permettre de prétendre «que le touriste nous gêne, qu'il accapare nos terrains de camping quand nous voulons y aller, qu'il pêche là où nous voudrions jeter nos lignes», et ainsi de suite.

Maintenant, cependant, c'est devenu un grave problème financier. Et je pense que nous commençons à nous rendre compte qu'il faut agir. Quand on va au fond des choses, on saisit toute l'ampleur du problème. Il se présente en termes de coûts et d'attitude. Peut-être que, par dessus tout, on reconnaît qu'il se répand partout, qu'il est partout. Nous constatons par exemple l'existence des politiques dans le domaine des douanes et de l'accise, de celles du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration, du Transport, de l'Énergie. Nous avons établi que 14 importants ministères fédéraux jouent, d'une façon ou d'une autre, un rôle dans le secteur du tourisme. Nous essayons de l'évaluer afin qu'on tienne compte des conséquences sur l'industrie du tourisme de politiques dont les objectifs en soi peuvent être importants.

Le sénateur Grosart: Pourriez-vous nous fournir une liste des politiques ou des méthodes des ministères fédéraux ou des sociétés de la Couronne qui nuisent indubitablement à l'industrie du tourisme? Vous en avez trouvé quatorze.

M. Campbell: Quatorze ministères, mais pas nécessairement toutes les politiques de ces ministères.

Le sénateur Grosart: Il serait utile que vous précisiez les améliorations qui, à votre sens, devraient être apportées à ces politiques.

M. Campbell: Je ne sais pas si nous irions jusqu'à dire qu'il faudrait les modifier. Prenons, par exemple, la question des transports. Le ministre des Transports désire promouvoir la rentabilité des lignes aériennes et des lignes ferroviaires, entre autres. Je ne conteste par le bien-fondé de cette politique. Je souligne simplement qu'elle a des conséquences sur d'autres secteurs comme, bien sûr, l'industrie du tourisme. Je ne veux pas essayer de définir ce que devrait être la politique des

[Text]

saying what should be the transport policy or the energy policy, but surely, when these things are being considered, some attention should be paid to its impact, because it is a very important impact.

Senator Grosart: The assumption we would have to have is that a department does consider these things. We cannot be sure. Unless an industry such as yours is prepared to come before a committee such as this and say, "This is what should be changed," we cannot be very helpful to you.

Mr. Campbell: Mr. Brander has indicated some of the things—

Senator Grosart: If you say "This should be changed", a committee such as this might say, "Perhaps they are right." That is the only way we can be useful to you vis-à-vis government departmental policies.

Senator Bélisle: Along the same line of questioning, how often do you meet with ministers of tourism in the provincial capitals, and also with members of the cabinet in Ottawa? I am asking this question because you said 14 departments. Do you have effective representation at such meetings?

Mr. Brander: This organization met formally with Mr. Chrétien last November. At other meetings we have met with Mr. Chrétien where we have been invited to join executives from the private sector. You mentioned provincial ministers of tourism. Our contact there is regular, in the fair sense that as we travel across Canada—which many of our people do, and I do regularly—we have one or two official visits with the ministers. The other point is that we had some informal relationship with them at our recent annual convention. A number of provincial ministers attended and participated. At least three of them stayed throughout the full convention. We have had this kind of relationship with provincial ministers for many years. We see them at appropriate meetings throughout the year, and I think one could say that this organization has a meaningful relationship with each of the provincial ministers and also with those responsible for tourism in the Territories.

Senator Bélisle: The reason why I am asking this question is because I attended meetings for eight years in Toronto, and each year we had on our agenda presentations from the Canadian Lumber Association, or the Canadian Mining Association. Other conventions were attended by the mayors and reeves. Your industry is very important. Why not make it a "must" that part of the cabinet has to listen to your brief, either in Vancouver or in Ontario?

Mr. Campbell: That is a very sound idea.

Mr. Brander: We have not had a formal presentation to cabinet currently, but we have had such presentations in the past, or to a sufficient number of ministers within the cabinet that our presentation was termed a presentation to cabinet. It is fair to say that our contacts with senior government representatives are increasing, both because of opportunities we have sought, and also by invitation.

[Traduction]

transports ou la politique de l'énergie, par exemple, mais je crois qu'on devrait tenir compte des répercussions importantes des choix qui sont fait dans ces domaines.

Le sénateur Grosart: Nous présumons, sans en être certains, que les ministères en tiennent compte. A moins qu'une industrie comme la vôtre soit prête à présenter des propositions concrètes à un comité sur les modifications à apporter à tel ou tel point, nous ne pouvons vous être d'une grande utilité.

M. Campbell: M. Brander a modifié certaines des modifications...

Le sénateur Grosart: Si vous dites: «Ceci devrait être modifié» un comité comme le nôtre peut dire: «Ils ont peut-être raison». C'est le seul moyen dont nous pouvons vous être utiles en ce qui concerne les politiques des ministères.

Le sénateur Bélisle: Pour poursuivre dans la même veine, combien de fois rencontrez-vous les ministres provinciaux du tourisme ainsi que les membres du cabinet à Ottawa? Je vous pose la question parce que vous avez relevé quatorze ministères. Envoyez-vous des représentants officiels à ces réunions?

M. Brander: Des représentants de notre organisme ont rencontré M. Chrétien, en novembre dernier. Lors d'autres réunions que nous avons eues avec lui, nous avons été invités à nous joindre aux représentants du secteur privé. Vous avez mentionné les ministres provinciaux du tourisme. Nous rendons visite officiellement une ou deux fois aux ministres lorsque nous voyageons à travers le Canada comme plusieurs de nos représentants et moi-même, le faisons régulièrement. Nous avons eu des discussions officielles avec eux lors de notre récent congrès annuel auquel plusieurs ministres provinciaux ont participé. Au moins trois d'entre eux ont assisté à toutes les séances du congrès. Nous entretenons des relations aussi suivies avec les ministres provinciaux depuis bon nombre d'années. Nous les rencontrons à l'occasion de réunions et je crois que notre organisme entretient de bons rapports avec chacun des ministres provinciaux ainsi qu'avec les responsables du tourisme dans les Territoires.

Le sénateur Bélisle: Je vous pose cette question parce que je participe depuis huit ans à une réunion de ce genre à Toronto. Chaque année, notre ordre du jour comporte des mémoires présentés par l'Association canadienne de l'industrie du bois et la Canadian Mining Association (l'Association canadienne de l'industrie minière). Des maires et des échevins participent à ces congrès. Votre industrie est très importante. Pourquoi ne pas présenter votre mémoire devant le cabinet à Vancouver ou en Ontario?

M. Campbell: C'est une très bonne idée.

M. Brander: Nous n'avons pas présenté de mémoire officiel au cabinet récemment, mais nous l'avons fait dans le passé et à un nombre suffisant de ministres qui en font partie pour qu'on ait pu parler de mémoire au cabinet. Suite à des invitations qui nous ont été faites et aux efforts que nous avons déployés dans ce sens, nos relations avec les hauts fonctionnaires se sont beaucoup améliorées.

[Text]

Senator Bélisle: If the Canadian Bankers Association has found it a "must" to do it for the past three or four years, your people should also realize that there is merit in it.

My last question is: If it costs me more to fly to Vancouver than to Germany or England, if there were a package deal, such as there is with BOAC, could you not impress upon the government or the Minister of Transport that this alone would be a factor to unite or to continue to unite the country?

Mr. Campbell: Firstly, I would say yes, that certainly is an important way to unify the country. We believe, for example, that travel within Canada is probably the most important way for Canadians to get to know each other. It is very disturbing to me personally to know that there are so many parts of the country where almost their chief orientation is not to another part of Canada but to some part of the United States immediately adjacent. I find that very disturbing.

At the same time, to get back to the other point I was making, unless—I'm using this as an example—the Ministry of Transport, or Transport Canada, is as concerned about this as we are, then I suggest there may be other objectives which may be valid in themselves but which do not necessarily take account of what we are doing. I think this is a real problem. The fact that there is no ministry of tourism in the federal government does not give tourism itself the kind of importance and stature that it should have.

For the Minister of Industry, Trade and Commerce tourism is of relatively small importance. For one thing, it is not a structured industry in the way that the steel industry or the cement industry or the banking industry are structured. Do you understand what I mean? It is not all of a piece. It has restaurants, it has hotels, it has carriers, and all of these elements. It is therefore disparate. I think the chairman called it an umbrella, and I think that is a very good description of it. It is therefore hard to organize it and focus it. We do not have statistics and data, for example, of the kind available in other industries. It is therefore hard to make an impact. In fact, it is so difficult that only for the last few years have we had a permanent president who can devote his full time to doing the kind of things you are talking about, which I think are essential. Only with the recognition that tourism is important, along with the willingness of the industry itself to think of itself as an industry, can we succeed. These things go together. I think that in time we will make progress.

Senator Grosart: Do not call it an "umbrella" industry. That is a bad word in the tourist business!

Mr. Campbell: An umbrella organization rather than an umbrella industry, perhaps, would be better.

Senator Grosart: It is an anti-umbrella industry; it is a sun-oriented industry.

Senator Carter: Mr. Chairman, the witness mentioned, in the course of his presentation, that we need a national tourism policy, or a Canadian tourism policy. I would like to ask the witness what, if he were Minister of Tourism, would be the main elements of that policy.

[Traduction]

Le sénateur Bélisle: Vous devriez comme l'Association canadienne des banquiers, présenter un mémoire au Cabinet chaque année.

Puisqu'il en coûte plus d'aller en avion à Vancouver qu'en Allemagne ou en Angleterre, pourriez-vous faire comprendre au gouvernement ou au ministère des Transports qu'un forfait comme celui qu'offre BOAC serait un facteur qui contribuerait ou continuerait à unir le pays?

M. Campbell: C'est en effet, à mon avis, une très bonne façon de promouvoir l'unité du pays. Nous estimons, par exemple, que les voyages à travers le Canada constituent probablement la meilleure façon pour les Canadiens d'apprendre à se connaître. Quant à moi, je crois qu'il est déplorable que tant de régions s'orientent principalement en fonction d'une région des États-Unis qui est immédiatement adjacente plutôt qu'en fonction d'une autre région du Canada.

Pour revenir à ma première question, à moins que le ministère des Transports, par exemple, se préoccupe autant que nous de ce problème, je crois qu'il y a d'autres objectifs qui peuvent être valables en soi, mais qui ne tiennent pas nécessairement compte de ce que nous faisons dans ce domaine. Je crois que nous faisons face à un problème très grave. Comme il n'y a pas de ministère fédéral du tourisme, l'industrie du tourisme ne reçoit pas l'attention qu'elle mérite.

Le ministre de l'Industrie et du Commerce accorde peu d'importance au tourisme parce que ce n'est pas une industrie structurée comme l'industrie sidérurgique, l'industrie de fabrication du ciment ou l'industrie bancaire. Saisissez-vous ce que je veux dire? Ce n'est pas une industrie intégrée. Elle touche à l'hôtellerie, aux transports etc. C'est une industrie disparate. Je crois que le président l'a très bien décrite en parlant d'un parapluie. Il est donc difficile d'organiser et d'orienter l'industrie du tourisme. Nous ne disposons pas de statistiques et de données comme pour les autres industries. Par conséquent, il n'est pas facile d'agir. En fait, la tâche est si difficile que nous n'avons que depuis quelques années un président permanent qui travaille à plein temps à promouvoir l'industrie du tourisme, ce qui, à mon avis, est essentiel. Ce n'est qu'en reconnaissant un rôle important au tourisme qu'il convient de considérer comme une industrie à part entière que nous y parviendrons. Ces choses vont ensemble. Je pense qu'avec le temps nous progresserons.

Le sénateur Grosart: N'appellez pas cette industrie une industrie parapluie, car c'est un mot de mauvaise augure pour le tourisme.

M. Campbell: Alors disons une organisation parapluie plutôt qu'une industrie parapluie, ce qui est peut-être mieux.

Le sénateur Grosart: Pas du tout; il s'agit d'une industrie anti-parapluie essentiellement axé sur le soleil.

Le sénateur Carter: Monsieur le président, au cours de sa déposition, le témoin soulignait que nous avons besoin d'une politique nationale en matière de tourisme ou d'une politique touristique canadienne. Je voudrais lui demander, s'il était le ministre chargé du tourisme, quelles seraient les principaux éléments de cette politique.

[Text]

Mr. Brander: Well, the main elements of the policy would relate directly to the opportunities available for encouraging more Canadians to travel within Canada. It would also have to deal with a couple of the areas we have been speaking about, such as more attractive fares for Canadians within Canada, the encouragement of all-inclusive travel packages, and so on. These are the basics for establishing an attractive product that Canadians will use, at costs they feel they can afford, and which are competitive in world markets. I think these things are central to the feeling by many people within the private sector that a national policy on tourism is most desirable, and in fact is overdue. Such a policy would recognize the practicalities of the marketplace.

I think, too, that a review would be called for of some of the promotional procedures that are used. At the present time, again simply because of changes in the marketplace, this is basic to what we need.

A national tourism policy would deal also with any opportunities that might be available to government to encourage Canadians to travel within Canada, apart from the kind of marketing I am talking about. We think that there may be an opportunity for the Canadian government to provide some form of dollar assistance, or other encouragement of Canadians to know more about their own country, both for the enjoyment of travel and certainly for a better understanding, as Mr. Campbell mentioned, of the other regions, which seem to be so strange to Canadians.

Senator Carter: In a large country like Canada, a federation, with different jurisdictions, how would the federal government figure in a package tour, for instance?

Mr. Brander: Well, the Government Office of Tourism has encouraged the development of package tours. It has provided some seed money, development money, to the wholesalers, or the dealers who put together package tours. This is a relatively new program in Canada, and it could be very much accelerated.

Mr. Campbell: We hear a lot about package tours, and there are thousands of packages available for travel in Canada. I do not think that is really the problem. The problem, essentially, is that the total picture of incentives for travel in Canada does not seem to be sufficient to achieve the correct balance between travel within Canada and the attraction of visiting abroad. I think it is really a question of a balance of things such as we have been talking about, such as costs, and, of course, it is not only a question of the cost of transportation, but it is a question of the cost of the whole package. It is amazing, when you tell someone how much it costs to buy a bottle of liquor in Canada and how much it costs to buy a meal in a hotel or restaurant, how fast these things travel outside the country, convincing people that this is a high cost place. These are specifics that people can quote.

[Traduction]

M. Brander: Eh bien, les principaux éléments de cette politique viseraient directement à encourager un plus grand nombre de Canadiens à voyager chez eux. Cette politique porterait également sur un ensemble de secteurs dont nous avons beaucoup parlé comme, par exemple, l'établissement de tarifs plus avantageux pour les déplacements à l'intérieur du pays, la création de tarifs forfaitaire, où tout est compris etc. Ce sont là des éléments fondamentaux si l'on veut créer un produit pour les Canadiens à des coûts qui, de plus, sont compétitifs sur les marchés mondiaux. Je crois que ces éléments sont tous importants et expliquent que le secteur privé est favorable à une politique nationale du tourisme laquelle devrait, en fait, exister depuis longtemps. Cette politique prendrait bien entendu en considération les caractéristiques du marché.

Je crois également qu'il conviendrait d'examiner certaines des méthodes publicitaires en vigueur. A l'heure actuelle, étant donné les fluctuations du marché, il s'agit là d'un élément de base dont nous avons besoin.

Une politique du tourisme à l'échelon national traiterait également des possibilités auxquelles pourrait recourir le gouvernement pour encourager les Canadiens à voyager chez eux compte tenu de la commercialisation dont je parlais. Nous croyons que le gouvernement canadien pourrait accorder une aide en espèces ou encore encourager les Canadiens qui souhaitent découvrir davantage leur pays, tant pour le plaisir du voyage que pour une meilleure compréhension, comme Monsieur Campbell l'a d'ailleurs déjà mentionné, des autres régions qui leur semblent quelquefois si bizarres.

Le sénateur Carter: Dans un pays aussi vaste que le Canada, fédération dotée de juridictions différentes, comment le gouvernement fédéral envisagerait-il par exemple un voyage à tarif forfaitaire où tout serait compris?

M. Brander: Eh bien, le bureau du tourisme du gouvernement encourage déjà l'expansion des voyages «tout compris». Ainsi, il a déjà accordé certaines subventions à la planification ou du développement à l'intention des organismes ou des agences chargés de donner corps à ces voyages «tout compris». Il s'agit là d'un programme relativement nouveau au Canada et sa progression pourrait être accélérée.

M. Campbell: On nous a déjà beaucoup parlé de ces voyages «tout compris» et il y en a des milliers disponibles au Canada. Je ne pense pas que là soit véritablement le problème. Ce problème porte essentiellement sur le fait que l'ensemble des mesures d'incitations aux voyages à l'intérieur du pays semble être insuffisant pour atteindre un équilibre satisfaisant entre les voyages au Canada et le tourisme à l'étranger. Je pense qu'il s'agit d'une question d'équilibre entre les coûts et bien entendu, je ne veux pas ici parler du seul coût de transport mais également du coût global du voyage. C'est incroyable, lorsque vous mentionnez le prix d'une bouteille d'alcool au Canada et que combien il en coûte pour prendre un repas dans un hôtel ou un restaurant, de constater la rapidité avec laquelle ces informations se diffusent hors du pays et combien elles aident à convaincre les touristes que le Canada coûte cher. Voilà des détails dont pourraient vous faire part les particuliers.

[Text]

I would like to add one other point. There is a feeling of social unrest in Canada, news of which also travels. We do not have a very good press abroad at the present time, and people tend to avoid countries where there are perceived problems, if you follow me.

Senator Carter: Yes, I follow all that. When I asked the question, however, I was wondering about package tours. We have all had package tours, but, for example, Nova Scotia has its own tourist policy. For instance, they put on a promotion down to the Rose Bowl every New Year's Day. Ontario has its own policy also, as has every province in Canada. Now, if the federal government were to come in and say, "We are going to promote a package tour," how would you work out the relationship between the federal and the provincial tourism offices?

Mr. Campbell: Well, senator, it is the developers, the tourist operators, the travel agents and the travel wholesalers who have to develop the packages. We work with many of them in the development of packages. There are literally hundreds and hundreds of them. Air Canada has a booklet of package tours *that* thick, most of which are in Canada. There are endless numbers of packages available. However, I think there is a real problem, if I can suggest this to you, in the sense that there is a lot of coordination required. Provincial governments find it more profitable to advertise in the United States, generally in the states adjacent to them. What they say is that the money they spend on promotion for tourism is better spent in the border states than it is in other provinces of Canada because of the distances involved. I think this has a very unfortunate effect, though, in total, once you have carried it to its logical conclusion. What happens is that Ontario spends a great deal more money advertising Ontario in New York, Michigan and Illinois than it does in British Columbia, Manitoba or Saskatchewan, if it spends any at all. Quebec does not advertise very much in the west. I do not know how much Alberta advertises in Quebec, but it is not very much.

What I am suggesting to you is that when a province advertises in another province it is a kind of invitation. It says to the people of that province, "We would like you to come and visit us," but if they never see those advertisements, they are not going to know that the people in that province really want them. Perhaps those kinds of dollars, spent in far-away provinces, do not produce much revenue, but this is where the federal government could play a supplementary role, saying, "We will help you with that kind of promotional effort if you are willing to undertake some part of it, since nothing quite substitutes for advertising by one province in another." The federal government could not do this, because a Canadian government tourist advertisement is still just the Canadian

[Traduction]

Je voudrais ajouter quelque chose. Il y a au Canada un sentiment d'agitation sociale qui lui aussi a fait son chemin. Pour l'instant, nous n'avons pas très bonne presse à l'étranger et les touristes évitent autant que faire se peut les régions où il y a des problèmes apparents; si vous comprenez ce que je veux dire.

Le sénateur Carter: Oui, je vous suis. Lorsque j'ai posé ma question toutefois je voulais parler des voyages «tout compris». Nous avons tous déjà voyagé de cette façon mais, par exemple, la Nouvelle-Écosse dispose de sa propre politique de tourisme. Par exemple, chaque année, pour le jour de l'An, elle fait de la publicité pour le Rose Bowl. La province d'Ontario dispose elle aussi de sa propre politique, comme c'est d'ailleurs le cas pour chaque province au Canada. Maintenant, si le gouvernement fédéral devait intervenir et dire: «nous allons promouvoir des voyages «tout compris», comment imaginez-vous alors les rapports entre les bureaux de tourisme provinciaux et le bureau fédéral?

M. Campbell: Eh bien, sénateur, c'est aux promoteurs, aux agences de voyage ou aux responsables du tourisme ainsi qu'au secteur touristique qu'incombait la responsabilité d'élaborer ces voyages «tout compris». Nous collaborons avec nombre d'entre eux à la mise au point de cette formule. Ils sont des centaines à prendre part à l'élaboration. Air Canada a publié une brochure, épaisse comme ça, décrivant des voyages «tout compris», la plupart d'entre eux au Canada. Il y a un nombre illimité de voyages de ce type mis à la disposition des touristes. Cependant, je crois qu'il se pose un problème réel, si je peux m'exprimer ainsi, dans la mesure où il convient de bien coordonner l'ensemble des opérations. Les gouvernements provinciaux trouvent qu'il est de plus en plus profitable de faire de la publicité aux États-Unis, généralement dans les États limitrophes au Canada. Ils prétendent, que vu les distances, l'argent qu'ils dépensent pour cette publicité est plus judicieusement dépensé dans ces États que dans d'autres provinces canadiennes. Je pense que cette situation a un effet très malheureux lorsqu'elle suis son cours logique. Ainsi, l'Ontario dépense beaucoup plus d'argent en publicité à New-York, au Michigan et dans l'Illinois qu'en Colombie-Britannique, au Manitoba ou en Saskatchewan, où il arrive même qu'elle ne dépense rien. Le Québec ne fait pas beaucoup de publicité dans l'Ouest. Je ne sais pas jusqu'à quel point l'Alberta essaie de promouvoir le tourisme au Québec, mais je suis certain que c'est dans une faible mesure.

Le fait qu'une province fasse de la publicité dans une autre constitue une mesure d'incitation, qui revient à dire: «Nous aimerions que vous veniez nous visiter». Mais si les habitants d'une province ne voient jamais de telles annonces, ils ne peuvent savoir que ceux d'une autre province désirent vraiment les voir. Évidemment, les sommes affectées à la publicité dans les provinces éloignées ne rapportent pas beaucoup; mais c'est là où le gouvernement fédéral pourrait jouer un rôle complémentaire en affirmant: «Nous vous aiderons au niveau de la publicité si vous êtes prêts à effectuer une partie des travaux, puisque rien ne vaut vraiment la publicité effectuée par une province dans une autre.» Cependant, le gouvernement fédéral ne pourrait agir ainsi, car une annonce touristique du gouver-

[Text]

government. It is not Alberta inviting British Columbians to come to Alberta, if you follow me. I think this is a serious problem. Virtually every province in Canada has a policy of taking all its promotional money into the border states rather than into other provinces of Canada. I think that over a period of time this has an unfortunate effect.

Senator Carter: From the remarks made by Mr. Brander, I gather that you do not think too highly of the promotional division of the Department of Industry, Trade and Commerce.

Mr. Brander: That is not true, sir.

Mr. Campbell: Speaking for myself, I think they have done an excellent job. I would not like anything we have said to suggest that we are not very appreciative. We work extremely closely, as does Air Canada and all the members of TIAC, with the Canadian Government Office of Tourism. They are important to the industry. What I am suggesting is that there is a job to be done that they cannot do: they cannot advertise in the name of Alberta; they cannot advertise in the name of Quebec. I am suggesting that nothing substitutes for the signature of the Province of Saskatchewan when it is inviting people from Ontario to come and visit. I am suggesting that it is not the kind of thing the Government of Canada can do effectively.

The Chairman: It may be an arguable detail as to where you should do the advertising, but you should start with a decent advertising budget.

Mr. Campbell: Actually we support the Canadian Government Office of Tourism in suggesting that their practical working dollar because inflation has been held down.

The Chairman: Inflation has gone down in the last four years, while the imbalance has gone up?

Mr. Campbell: That is right. It does not enable them to develop the industry or to do adequate promotion.

Senator Carter: I am not too happy myself with the promotional job they are doing. They put out a list of events in Canada the other day and left out the Newfoundland Games—the Summer Games in Newfoundland. That was not a very good promotional stunt.

Mr. Brander: The Canada Games.

Senator Carter: Yes.

Mr. Brander: I can assure you they are very much aware of it and it has been evident in other promotions, sir.

Senator Carter: What is the industry itself doing by way of promotion?

Mr. Groome: I can only speak for the hotel industry in general. We have the largest sales force we have ever had and the largest advertising budget that we have ever had. The difficulty is in deciding where to deploy the sales force in light of the current U.S. restrictions. Since the first of the year there has not been a decent piece of business booked into

[Traduction]

nement canadien demeure une mesure du gouvernement canadien. Ce n'est pas l'Alberta qui invite les habitants de la Colombie-Britannique à effectuer une visite dans la province, si vous voyez ce que je veux dire. Je pense que c'est un grave problème. Pratiquement toutes les provinces canadiennes ont une politique qui consiste à effectuer toutes les sommes servant à la publicité dans des États frontaliers plutôt que dans d'autres provinces du Canada. Je pense qu'au bout d'un certain temps, cette façon de faire a un effet malheureux.

Le sénateur Carter: D'après les remarques de M. Brander, vous ne semblez pas avoir une très haute opinion de la division de la publicité du ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Brander: Ce n'est pas vrai, Monsieur.

M. Campbell: Personnellement, je pense qu'elle a fait un excellent travail. Je ne voudrais pas qu'on croit que nous ne l'apprécions pas. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'Office de tourisme du Canada, comme Air Canada et tous les membres de l'A.I.T.C. L'Office est très important pour l'industrie, mais il ne peut effectuer le travail en cause. Il ne peut faire de la publicité au nom de l'Alberta ou du Québec. Rien ne vaut la signature de la province de la Saskatchewan lorsqu'elle veut inviter les habitants de l'Ontario à venir la visiter. Ce genre de travail ne peut être fait efficacement par le gouvernement canadien.

Le président: La question de savoir où faire de la publicité peut être un détail contestable, mais on devrait commencer par se doter d'un bon budget de publicité.

M. Campbell: En fait, nous appuyons l'Office de tourisme du gouvernement canadien en affirmant que l'inflation a été réduite.

Le président: L'inflation a été réduite au cours des quatre dernières années, bien que le déséquilibre se soit accentué.

M. Campbell: C'est exact. Et aussi, il est impossible de développer l'industrie ou de faire une publicité appropriée.

Le sénateur Carter: Personnellement, je ne suis pas tellement content de son travail de publicité. Il a déjà diffusé une liste de manifestations devant se dérouler au Canada où ne figuraient pas les jeux d'été de Terre-Neuve. Ce n'était pas une très bonne publicité.

M. Brander: Dans «Les Jeux du Canada»?

Le sénateur Carter: Oui.

M. Brander: Je puis vous assurer, monsieur, qu'on est très bien au courant de la question et que c'était évident dans d'autres campagnes publicitaires.

Le sénateur Carter: Que fait l'industrie en matière de publicité?

M. Groome: Dans l'industrie hôtelière en général, nous avons le plus grand pouvoir de vente et le plus gros budget de publicité que nous ayons jamais eus. Il s'agit de savoir où déployer ce pouvoir, à la lumière des restrictions actuelles des États-Unis. Depuis le début de l'année, les États-Unis n'ont pratiquement rien réservé d'important au Canada. Aujourd'hui,

[Text]

Canada from anywhere in the United States. The advertising dollar that we used to spend a fair amount of in the U.S., we now consider we would be wasting most of it to spend it down there at the present time, except for individual tourists. Anything directed to the convention market is a waste of money. The industry as a whole is extremely sales conscious because it is hurting badly. There is no major hotel in this country that has made much, if anything, in the way of a profit in the last six months. Most are losing money. Most of them have not pulled in their horns and curtailed advertising and sales promotion expenditures but, if anything, have increased them in an obvious effort to try to offset the various circumstances—and there are many circumstances affecting us right now. The U.S. tax laws comprise one, but that is only one of many. The imbalance or, rather, the differential between the Canadian and U.S. dollar last year hurt us. Americans have a propensity for refusing to accept the fact that an American dollar can be worth less than a Canadian dollar. That is about the only plus factor we have going for us this year. There is an overall extensive sales effort being made throughout the U.S. and ca to attract individual business, incentive travel business, which is the type of package promotion that we were talking about, and to encourage more people to travel within Canada. But private industry, alone, cannot generate all the dollars necessary for the whole program. I really sincerely believe, and I know that in our company our advertising budgets have never been larger in a time when our revenue was lower. Our sales force is the largest it has ever been in our history of 20 years in Canada.

The Chairman: I wonder if I may ask you to elaborate on the use of the word "we". When you say "we", do you mean Hilton, or the hotel industry? Do you have joint programs, or is it mostly company by company?

Mr. Groome: They are joint promotions, usually city by city. All the major hotels in Montreal will get together and conduct an industry approach, often in conjunction with the tourist and convention bureau, and sometimes with the Canadian Government Office of Tourism, in a given location—let us say, the ASTA-U.S.A. Congress and that sort of thing.

The Chairman: I understand. Does TIAC have a budget for advertising?

Mr. Brander: For promotion, no, sir. But we are a catalyst for ideas such as the Explore Canada program.

Senator Carter: The quality of service depends a good deal on the provincial authorities to make sure sanitation standards are maintained, but then there is a little extra that the government cannot influence very much, but industry can. What are you doing to ensure that quality of service does not deteriorate?

Mr. Groome: Again, I can only speak on behalf of the major hotel companies. They have constant and endless training programs. One of the worst things in the hotel industry is the amount of turnover in the course of a year. Most of the major urban hotels experience a turnover of about 75 per cent in the course of a one-year period. That is a misleading statistic

[Traduction]

d'hui, ce serait une perte d'affecter, aux États-Unis, autant d'argent pour la publicité, sauf pour le touriste individuel. Tout ce qui pourrait être orienté vers le marché des congrès est une perte d'argent. Dans l'ensemble, l'industrie est extrêmement consciente des ventes, car elle est gravement touchée. Depuis les six derniers mois, aucun grand hôtel du pays n'a fait de gros bénéfices, et la plupart perdent de l'argent. La majorité d'entre eux n'ont pas réduit les dépenses en matière de publicité et de promotion, mais les ont, au contraire, augmenté, s'efforçant manifestement de contrebalancer la conjoncture actuelle, c'est-à-dire toutes les circonstances qui nous touchent maintenant. Il y a, par exemple, les mesures fiscales américaines, pour ne nommer qu'un seul élément. Nous avons été touchés l'année dernière par le déséquilibre, ou plutôt, la différence, entre le dollar canadien et le dollar américain. Les Américains ont tendance à refuser de reconnaître qu'un dollar américain peut valoir moins qu'un dollar canadien. C'est à peu près le seul facteur productif que nous ayons cette année. Dans l'ensemble, le Canada et les États-Unis font un gros effort pour attirer les entreprises individuelles, favoriser le tourisme, ce dont nous parlions, et encourager davantage des personnes à voyager au Canada. Mais l'industrie privée ne saurait, à elle seule, financer l'ensemble du programme. Je pense sincèrement, et je sais pertinemment que nos budgets de publicité n'ont jamais été aussi gros et pourtant, nos revenus ne sont pas tellement élevés. Notre force de vente est la plus grande que nous ayons eue en vingt ans au Canada.

Le président: J'aimerais savoir ce que vous voulez dire par «nous». Voulez-vous parler de Hilton ou de l'industrie hôtelière? Avez-vous des programmes mixtes ou fonctionnez-vous principalement société par société?

M. Groome: Il y a des activités mixtes de promotion ville par ville. Tous les grands hôtels à Montréal, disons, se rassemblent et appliquent une approche industrielle, souvent en collaboration avec le bureau du tourisme et des congrès, et parfois avec l'Office du tourisme du gouvernement canadien, dans un endroit donné, disons le Congrès ASTA-U.S.A., etc.

Le président: Je vois. Est-ce que l'AITC a un budget de publicité?

M. Brander: Pas pour de l'avancement, monsieur. Nous sommes un catalyseur pour les idées, par exemple, avec le programme «Explorons le Canada».

Le sénateur Carter: La qualité du service dépend beaucoup de la mesure dans laquelle les administrations fédérales font respecter les normes sanitaires, mais outre cet aspect, le gouvernement ne peut faire grand chose. L'industrie le peut toutefois. Que faites-vous pour que la qualité du service se maintienne?

M. Groome: A nouveau, je ne puis parler qu'au nom des principales sociétés hôtelières. Elles ont des programmes de formation permanentes. L'un des pires aspects de l'industrie hôtelière est le taux de roulement annuel incroyablement élevé qui, pour la plupart des régions urbaines, est de 75 p. 100. C'est là une statistique trompeuse, parce que le même emploi

[Text]

because it is often the same job that turns over, six, eight or ten times. It is almost an impossibility to get what we might call a sanitary engineer. In the old days we called that a dishwasher, or a warewasher or potwasher. These types of jobs turn over with such monotonous regularity that it is depressing. Yet, it is a job that has to be done. Even though you have automation, somebody still has to feed the dishwasher, and somebody has to take it out at the other end. Most of the major hotel companies have developed very highly sophisticated training programs, which they never had in years gone by, to orient a new employee, to teach him the hospitality industry, what it means, put a smile on his face, what the customer expects, et cetera. I think the industry has done a lot to train the new people coming into it. However, it is still basically a servile type of industry that people do not like.

Senator Carter: Your training program does not somehow get the person to like his job, because he leaves it. You have a tremendous turnover. How do you account for that?

Mr. Groome: We have experience where some people work eight weeks, then quit to collect unemployment insurance.

Senator Croll: They have always done that. Years ago, in the same job, they did the very same thing.

Mr. Groome: Not to the degree it is done today, sir.

The Chairman: You did not have unemployment insurance.

Senator Croll: They did not need the unemployment insurance. They left that job for something better, or even worse.

Mr. Groome: Ten years ago we had a turnover of 20 per cent a year; now we have 75 to 80 per cent. In some years we have 100 per cent or over in turnover. Invariably, you can track a certain amount of it down to increased mobility of people, moving from one part of Canada to another. Very frequently it is a question of high unemployment insurance benefits. In the Province of Quebec, for example, a person who wants to study French, if he does not know it—say he is a new Canadian—he can make more money doing that than by working.

Senator Croll: Is it altogether a case of money, or an attitude that Canadians have that this is sort of a demeaning type of job and it does not rate very high on the scale of jobs?

Mr. Groome: This is a certain mental attitude that is fairly prevalent, as Senator Grosart has pointed out, in most of the western world. I think that is quite true.

Mr. Campbell: We are talking about Canada vis-à-vis the United States. I do not think it is any worse in Canada than in the United States.

Senator Grosart: Try to find a waiter who speaks English in a London hotel.

The Chairman: I think he has put his finger on it to some extent. We are studying Canada-U.S. tourism, tourist dollars and our imbalance of payments. Some of the sociological problems, apart from the fact that they contribute to higher costs, are attributable to both countries.

[Traduction]

revient souvent 6, 8 et même 10 fois. Il est presque impossible d'obtenir les services de ce que nous appelons un «ingénieur sanitaire». Autrefois, nous l'appelions un plongeur, un laveur de vaisselle. Ces types d'emplois reviennent avec une régularité si monotone que c'en est déprimant. Toutefois, le travail doit être fait. Même avec l'automatisation, quelqu'un doit remplir le lave-vaisselle, et le vider. La plupart des principales sociétés hôtelières ont mis sur pied des programmes de formation très raffinés, qui n'existaient pas au cours des années passées, pour enseigner au nouvel employé les rouages de l'industrie de «l'hospitalité», et sa signification, lui accrocher un sourire aux lèvres, lui dire ce que le client attend de lui, etc. Je crois que l'industrie a beaucoup fait pour former ses nouveaux employés, mais elle demeure fondamentalement une industrie servile que les gens n'aiment pas.

Le sénateur Carter: Votre programme de formation ne réussit pas à faire en sorte que l'employé aime son travail, puisqu'il le quitte. Le roulement est très élevé. Comment expliquez-vous cette situation?

M. Groome: Certains travaillent huit semaines et quittent leur emploi pour retirer des prestations d'assurance-chômage.

Le sénateur Croll: Cela s'est toujours fait. Il y a des années, pour le même type de travail, cela se faisait.

M. Groome: Jamais autant qu'aujourd'hui, monsieur.

Le président: L'assurance-chômage n'existait pas alors.

Le sénateur Croll: Les gens n'avaient pas besoin de l'assurance-chômage. Ils quittaient leur emploi pour améliorer ou aggraver leur sort.

M. Groome: Il y a dix ans, le taux de roulement annuel était de 20 p. 100, alors qu'aujourd'hui, il est de 75 à 80 p. 100. Dans quelques années, ce taux de roulement atteindra 100 p. 100 ou plus. Vous pouvez certainement expliquer une partie de ce roulement par la mobilité accrue des gens, qui se déplacent d'une partie à l'autre du Canada. Très souvent, cela dépend des prestations élevées d'assurance-chômage. Au Québec, par exemple, une personne qui désire étudier le français, et qui n'en a aucune notion, un néo-Canadien par exemple, peut faire plus d'argent ainsi qu'en travaillant.

Le sénateur Croll: Dans l'ensemble, s'agit-il d'argent, ou de l'attitude des Canadiens qui considèrent que c'est là un emploi dégradant?

M. Groome: Cela est certainement une attitude intellectuelle très courante, comme l'a souligné le sénateur Grosart, dans la plupart des pays occidentaux. C'est très vrai.

M. Campbell: Nous parlons du Canada par rapport aux États-Unis. Je ne crois pas que la situation soit pire au Canada qu'aux États-Unis.

Le sénateur Grosart: Essayez de trouver un garçon qui parle anglais dans un hôtel de London.

Le président: L'estime que c'est peut-être là le centre du problème, si nous considérons le tourisme entre le Canada et les États-Unis, les dollars provenant du tourisme, et notre balance de paiement déficitaire. Certains des problèmes socio-

[Text]

Senator Carter: I would like to ask Mr. Brander to elaborate on his statement about energy. Were you inferring that somehow the government should rebate the tax on gas for tourism, or something like that?

Mr. Brander: I was referring to a basic point that, in part, when energy policies are determined they should not be determined without the proper consideration being given to their effects on tourism, and being much aware of the fact that, as the price of gasoline increases in Canada and is more expensive than it is in the United States, this will discourage Americans from coming up to Canada, and will also encourage Canadians to visit within the United States. This, again, is not a simple problem to solve. We have been concerned that the energy policy has seemingly been determined without any reference to its tourism implications.

Senator Carter: Do you have any ideas about what should be done?

Mr. Brander: A simple thing that could be done, which relates again to promotion, is a reminder that our gallon is larger than the United States gallon, which Americans have forgotten, if they ever knew, just as they do not understand our temperature anymore in this country.

The Chairman: We are switching to the metric system, which may have an effect.

Mr. Brander: This is a very basic problem in tourism. These are relatively simple points perhaps, but you would be surprised how significant they are.

Senator Macnaughton: Or there could be an issue of coupons, as they used to do in Italy and other places.

Mr. Campbell: It could be done. As I understand it, we have a policy of keeping Canadian energy costs at approximately the same level as the Americans. The problem is that the taxes at the retail level, both federal and provincial, are substantially higher than they are in the United States, and that accounts in large part for the difference in price at the pump. In Canada we have anything from 17 to 20 cents per gallon imposed tax at the retail level. Even though the oil we buy, wherever we buy it, Venezuela or wherever, comes into Canada at the same price as it does into the United States, by the time we compound that with tax at the retail level we end up paying anything from 15 cents a gallon, on an equivalent gallon size, more than in the United States, plus this problem, of course, of a larger gallon and an equivalent price.

Senator Carter: But a large part of that tax is provincial.

Mr. Campbell: I realize that.

Senator Carter: What can they do about it?

[Traduction]

logiques, outre le fait qu'ils entraînent des frais plus élevés, sont attribuables aux deux pays.

Le sénateur Carter: J'aimerais demander à M. Brander d'explicitier un peu sa déclaration sur l'énergie. Vouliez-vous dire que le gouvernement devrait d'une certaine façon accorder une remise sur les taxes payées pour l'essence utilisée à des fins «touristiques», ou quelque chose du genre?

M. Brander: Je me rapportais à une question fondamentale, à savoir qu'au moment de déterminer les lignes directrices en matière d'énergie, il faudrait tenir compte de leurs effets sur le tourisme, et je sais très bien qu'au fur et à mesure que le prix de l'essence augmente au Canada, et que l'essence est plus chère au Canada qu'aux États-Unis. Les américains ont moins tendance à venir au Canada, et les Canadiens plus tendance à aller aux États-Unis. Là encore, il ne s'agit pas d'un problème facile à régler. Nous nous sommes inquiétés du fait que la politique énergétique ait apparemment été définie sans tenir compte de ses répercussions sur le tourisme.

Le sénateur Carter: Avez-vous certaines idées sur ce qui pourrait être fait?

M. Brander: Une chose simple qui pourrait être faite, et se rapporte à nouveau aux stimulants, est de rappeler que notre gallon contient plus que le gallon américain, ce que les Américains ont oublié, s'ils l'ont jamais su, tout comme, pour la température, ils ne comprennent rien à l'échelle Celsius.

Le président: Nous adoptons le système métrique, cela changera peut-être les choses.

M. Brander: C'est là un problème très fondamental du point de vue touristique. Ce sont peut-être des aspects relativement simples, mais vous seriez surpris de leur importance.

Le sénateur Macnaughton: On pourrait aussi émettre des coupons, comme cela se faisait en Italie et ailleurs.

M. Campbell: C'est une possibilité. Je crois que la politique canadienne est de garder les prix de l'énergie au Canada approximativement au même niveau que ceux en vigueur aux États-Unis. Le problème est que les taxes au niveau du détaillant, tant au fédéral qu'au provincial, sont considérablement plus élevées que celles imposées aux États-Unis, et cela y est pour beaucoup dans la différence des prix payés dans les stations d'essence. Au Canada, on impose une taxe de 17 à 20 cents par gallon au niveau du détaillant. Bien que le pétrole que nous achetions, peu importe où nous l'achetons, au Venezuela ou ailleurs, arrive au Canada au même prix qu'aux États-Unis, après avoir combiné le prix du pétrole à la taxe imposée au niveau du détaillant, nous payons au moins 15 cents de plus qu'aux États-Unis pour un gallon équivalent, en plus du problème des différences de capacité de nos gallons respectifs.

Le sénateur Carter: Mais une grande partie de cette taxe est provinciale.

M. Campbell: Je sais.

Le sénateur Carter: Que peut faire le gouvernement à ce sujet?

[Text]

Mr. Campbell: It is federal and provincial, but I think it is something that also has to be brought to the attention of the federal government.

Mr. Brander: This affects the motorist, but it also, in a very major way, affects airlines.

Mr. Campbell: In the airline industry, just to give you an example, the price of jet fuel averages 57 cents a gallon in Canada and 40 cents a gallon in the United States, a difference of 17 cents in 40 cents, which makes it about 45 per cent higher, and fuel represents 20 per cent of an airline's costs. I am not holding any brief for the airline industry, but the fact is that it is a substantial difference in cost, largely accounted for by taxes at various levels.

Senator Grosart: Of course, the federal government's energy policy is to convince Canadians to travel less, to use less gas.

The Chairman: You come into conflicts there.

Senator Macnaughton: Someone referred to the quality of service, and I was a little startled when you made the statement that it seems to be assumed that the quality of service in Canada, generally speaking, in the hotel industry is lower than that in the United States. Of course, I am spoiled because I go to Mr. Groome's hotels and restaurants, where the service is better than in Europe in many places. It is, I guess, the training centre for Hilton International, and it is superb. I travel a lot in the States and I am not impressed with the quality of the service, when they throw the menu and the food at you, and are rude. You know what happens as well as I do. On what basis did you make that statement?

Mr. Brander: This is really a statement made on the basis of reports given to us by the American people, by travel wholesalers who put together these package tours we are talking about in the United States to bring people to Canada. They get reports back from, in effect, their customers, who have come to Canada, who have perhaps come to Canada for many years, and who, when they return to the United States, say, "We don't know why exactly, but somehow those Canadians are not as hospitable as they used to be." I think it is a very complicated issue, because I believe the feeling of being welcome and receiving hospitality is compounded for many reasons. You can be reflecting your experiences in a variety of ways. For instance, last year a number of Americans were not particularly happy with the value of their dollar; they became pretty sensitive the moment they came into Canada. Therefore, they examined Mr. Groome's menus with greater care and were much more critical in everything they did. Against that kind of experience, and the fact that our prices have increased in this country—I think we have to accept that fact—they became a lot more sensitive to the service they were receiving.

[Traduction]

M. Campbell: C'est une taxe à la fois fédérale et provinciale, mais j'estime qu'il s'agit là d'une question qui doit aussi être portée à l'attention du gouvernement fédéral.

M. Brander: Cette question touche grandement les automobilistes, mais aussi les lignes aériennes.

M. Campbell: Pour vous donner un exemple, dans l'industrie aérienne, le prix du combustible pour les jets est d'environ 57 cents le gallon au Canada et 40 cents aux États-Unis; 17 cents par rapport à 40 cents, cela fait 45 p. 100 de plus, et le combustible représente 20 p. 100 des coûts des lignes aériennes. Je ne veux pas personnellement présenter un mémoire en faveur de l'industrie aéronautique, mais il reste qu'il existe une différence marquée dans les coûts et que celle-ci est attribuable en grande partie aux différentes taxes imposées.

Le sénateur Grosart: Évidemment, la politique énergétique du gouvernement fédéral vise à convaincre les Canadiens de moins voyager et d'utiliser moins d'énergie.

Le président: On se trouve donc en situation conflictuelle.

Le sénateur Macnaughton: Quelqu'un a mentionné la qualité des services; j'ai été un peu étonné lorsque vous avez déclaré qu'on tenait pour acquis qu'en général la qualité des services de l'industrie hôtelière du Canada est inférieure à celle des États-Unis. Évidemment, je suis quelque peu privilégié, parce que je me rends, en général, aux hôtels et restaurants de M. Groome où le service est très souvent supérieur à celui qu'on offre en Europe. Je pense que c'est le centre de formation de la chaîne Hilton International; c'est tout simplement magnifique. J'ai beaucoup voyagé aux États-Unis et je n'ai pas du tout été impressionné par la qualité du service, surtout lorsque l'on jette le menu et les plats sur votre table; en bref on manque de délicatesse. Vous connaissez tout aussi bien que moi la situation. Sur quoi vous appuyez-vous pour faire cette déclaration?

M. Brander: En grande partie, cette déclaration est fondée sur les rapports que nous ont fourni des Américains et diverses agences de voyage de grande envergure qui ont décidé d'instituer des voyages organisés à l'intention des Américains désireux de visiter le Canada. Ils reçoivent des commentaires de leurs clients qui sont venus visiter le Canada; il s'agit parfois de plusieurs voyageurs qui, au cours des années ont maintes fois visité le Canada; et qui, à leur retour aux États-Unis, affirment qu'ils ne peuvent s'expliquer les raisons du changement, mais qu'il semble que les Canadiens ne sont plus aussi hospitaliers qu'ils l'étaient. Je pense que c'est une question très complexe, parce que l'impression d'accueil et le sentiment d'hospitalité sont formés de plusieurs éléments. Vous pouvez traduire votre expérience de différentes façons. Par exemple, l'an dernier un certain nombre d'Américains n'ont pas tellement apprécié la dévaluation de leur devise; ils devenaient très susceptibles lorsqu'ils venaient au Canada. Donc, ils ont examiné les menus de M. Groome avec plus de soin et ils se sont montrés plus critiques dans le choix de leurs activités. A cause de ce genre d'expériences et du fait que les prix au Canada ont augmenté—nous devons être réalistes—les touristes sont devenus beaucoup plus susceptibles face au service qu'on leur offre.

[Text]

However, it is true that many of the people who are meeting the public within the hospitality industry have become less interested in giving good service than they were previously. In the past Canadians had a very proud tradition of excelling in this kind of service. I think we are being realistic when we accept the fact that the marketplace is reporting back that Canadians are not giving the service they perhaps once did. We are working very hard to get back to these higher standards. As you have already heard, our organization has a number of hospitality training courses which are being used all over Canada in increasing numbers. This is an area we can do something about.

Senator Macnaughton: Would you say that the federal tourist bureau, which has been in existence for several years, which started with a small budget and had a tremendous return, whose budget has been increased a little bit, have spent their budget wisely?

Mr. Brander: In the main I think they have spent their budget wisely, both for industry development, in which area they have pioneered and generally speaking for their promotion. However, I still think that, as with any expenditure of money, it can profit from constant review, that there is more that can be done with that budget. It still will not answer the need for the proper increases that are required for current marketing demand.

Senator Macnaughton: Part of the answer is to upgrade the bureau in budget and procedures, plus the criticisms that you have offered to make.

Mr. Brander: Many of their initiatives have had to be discontinued or cut back because of their budget restrictions. This has happened in current months and in past years.

Senator Macnaughton: A small-time approach in a big world.

Mr. Brander: Yes, sir.

Mr. Groome: In a big world, with many people competing for the same dollar.

Mr. Campbell: Unfortunately, not all of Canada is operated by Hilton. I quite agree with you in this respect. Unfortunately, as you know, there are many other establishments and they do not all come up to the same standard.

Senator Macnaughton: What impact has your organization—let us not kid ourselves—really had on the federal government?

Mr. Brander: That is a question to which I wish I knew the answer. However, I will say that more frequent opportunities are arising for us to meet with representatives of the government, both by invitation and by seeking out opportunities. For instance, we met not too long ago, by invitation, with members of the Progressive Conservative caucus, which was appreciated. I noticed that not too many days later questions on

[Traduction]

Cependant, il est vrai que de nombreux cas, ceux qui travaillent auprès du public dans l'industrie touristique sont moins intéressés qu'auparavant à offrir un bon service. Par le passé, les Canadiens étaient fiers de la tradition qu'ils avaient d'offrir toujours un excellent service. Il faut, je crois, faire preuve de réalisme et reconnaître que le marché touristique nous signale que notre service n'est plus aussi bon qu'il l'a déjà été. Nous travaillons très fort pour revenir à cette excellente qualité de nos services. Comme on vous l'a déjà fait remarquer, notre organisation a mis en œuvre de nombreux cours de formation dans le domaine du tourisme et leur popularité croît sans cesse. C'est un secteur où nous pouvons nous améliorer.

Le sénateur Macnaughton: Seriez-vous prêt à dire que l'Office du tourisme du Canada s'est servi à bon escient des sommes dont il disposait? En effet, l'office existe déjà depuis de nombreuses années; il a débuté avec un très petit budget mais en a tiré grand profit; d'ailleurs son budget a été augmenté subséquemment.

M. Brander: Je pense qu'en général cet organisme a dépensé les fonds dont il disposait de façon avisée, tant en ce qui touche l'expansion de l'industrie, domaine dans lequel ils ont grandement innové que la promotion en général. Cependant, je continue à penser que, comme pour toute dépense d'argent, on peut toujours améliorer les choses en revisant constamment la situation; on pourrait faire beaucoup plus avec ce budget. Cela ne suffit pas à répondre aux augmentations justifiées qui exigent le marché.

Le sénateur Macnaughton: La réponse, c'est donc qu'il faudrait rehausser le budget et la qualité des procédures de cet organisme tout en tenant compte des critiques que vous avez formulées.

M. Brander: Des restrictions budgétaires ont forcé l'office à interrompre de nombreux projets ou à en réduire considérablement la portée. Cela s'est produit au cours des derniers mois et même au cours des dernières années passées.

Le sénateur Macnaughton: Une mesure temporaire s'appliquant à un vaste marché.

M. Brander: Oui, monsieur.

M. Groome: Un vaste marché où de nombreuses forces se battent pour le même dollar.

M. Campbell: Malheureusement Hilton n'administre pas l'ensemble de l'industrie hôtelière canadienne; je suis d'accord avec vous sur cette question. Pour comble de malheur, comme vous le savez, il y a de nombreux autres hôtels et ils n'obtiennent pas tous la même qualité des services.

Le sénateur Macnaughton: Soyons honnêtes, quelle influence votre organisation exerce-t-elle auprès du gouvernement fédéral?

M. Brander: C'est une question dont j'aimerais bien connaître la réponse. Cependant, je vous dirais que nous avons de plus en plus l'occasion de rencontrer des représentants du gouvernement, que ce soit grâce aux invitations qu'ils nous lancent ou aux efforts que nous déployons pour provoquer de telles rencontres. Par exemple, nous avons rencontré il y a quelques temps, à la suite d'une invitation, les membres du

[Text]

Canadian tourism came forth in the question period in the House. Actually, it was a rarity for tourism ever to appear in the *Hansard* index. Now, when checking it, we find it is no longer a rarity. I believe that some of the very genuine concerns of this industry are getting through to government and that government is providing more opportunity for us to meet regularly with it and work with it. I like to think that the work we are doing, and for which we stand, is being recognized by government, but I do not believe that it is being understood to the extent to which it should.

Mr. Groome: Would it not also be reasonable to say that the bulk of our contacts over the years have probably been through the Canadian Government Office of Tourism, where there is endless dialogue as they try out suggestions and ideas on the industry, and we do likewise? Probably the greatest influence has been through that vehicle which, in turn, of course, responds to the minister.

Senator Macnaughton: However again it is small-time; you are now a huge industry and very important to the country.

Mr. Brander: Yes.

Senator Bélisle: Does your organization hold monthly meetings throughout the country?

Mr. Brander: No, sir; our organization is not structured in that manner.

Senator Bélisle: If you were to do that you could have as guest speakers provincial ministers of tourism.

Mr. Campbell: Senator, it is just a matter of logistics; Mr. Brander is the permanent head of the organization, but he has a staff of only two, I believe.

Mr. Brander: It is half a dozen now.

Mr. Campbell: But there is only one person who can do that type of work. We are a voluntary organization, although we devote a considerable amount of time to it. Nevertheless, at this point in time the industry has to grow and the organization certainly must grow along with it, so that we are in a position to exert more influence as time goes by.

Senator Macnaughton: Can you give us any idea of how profitable the hotel business is? I know it is broken down into bits and pieces, but the construction of hotels has gone apace and, obviously, you are not building hotels if there is no profit. We have the figures here for Quebec, Montreal, Toronto and Vancouver.

Mr. Brander: Those are convention figures.

Senator Macnaughton: Which are very, very damaging.

Mr. Brander: Yes.

Senator Macnaughton: When we look at the losses.

[Traduction]

caucus du parti progressiste conservateur; cette rencontre s'est avérée très fructueuse. J'ai remarqué que, quelques jours après, des questions portant sur le tourisme au Canada ont été posées à la Chambre des communes. En fait, il était auparavant très rare qu'on retrouve le terme tourisme à l'index alphabétique du *Hansard*. Maintenant, le sujet revient de plus en plus souvent sur le tapis. Je pense que les préoccupations très particulières du secteur touristique parviennent de plus en plus souvent aux oreilles du gouvernement et que ce dernier nous offre plus d'occasions de le rencontrer et de travailler ensemble. J'ose espérer que la valeur du travail que nous accomplissons et pour lequel nous nous battons est reconnue par le gouvernement; mais malheureusement, je ne crois pas qu'on en saisisse toute la portée.

M. Groome: Il faudrait probablement dire aussi que nous avons établi la majorité de nos contacts ces dernières années avec l'office de tourisme du gouvernement, où le dialogue est incessant dans la mesure où il teste toutes les propositions qui sont faites et toutes les idées sur cette branche d'activité et que nous faisons de même. Notre plus grande influence s'exerce probablement grâce à cet office qui est évidemment, responsable devant le ministre.

Le sénateur Macnaughton: Ce n'est pas assez cependant. Votre secteur d'activité est maintenant immense et très important pour le pays.

M. Brander: Oui.

Le sénateur Bélisle: Votre organisation tient-elle des réunions mensuelles dans les diverses localités du pays?

M. Brander: Non, monsieur; notre organisation n'est pas ainsi structurée.

Le sénateur Bélisle: Si vous le faisiez, vos orateurs pourraient être les ministres provinciaux du tourisme.

M. Campbell: Sénateur, c'est une question de gestion. M. Brander est le chef permanent de l'organisation et il n'a, je crois, que deux adjoints.

M. Brander: J'ai maintenant une demi-douzaine d'adjoints.

M. Campbell: Mais il n'y a qu'une personne pour effectuer ce genre de travail. Nous constituons une organisation bénévole bien que nous consacrons beaucoup de temps aux divers programmes mis en œuvre. Néanmoins, l'industrie doit maintenant s'accroître de même que l'organisation, si bien que nous pourrions exercer davantage d'influence à l'avenir.

Le sénateur Macnaughton: Pouvez-vous nous donner une idée du degré de rentabilité de l'industrie hôtelière? Je sais qu'elle est très fragmentée, mais la construction d'hôtels a augmenté considérablement et, de toute évidence, on ne construit pas d'hôtels si on n'espère pas en tirer un profit. Nous avons les chiffres ici pour Québec, Montréal, Toronto et Vancouver.

M. Brander: Ce ne sont pas des chiffres exacts.

Le sénateur Macnaughton: Ils sont très préjudiciables.

M. Brander: Oui.

Le sénateur Macnaughton: Et si l'on examine les pertes.

[Text]

Mr. Groome: The heaviest losses are in Montreal, because it has traditionally had the most American business and it is therefore the most heavily affected.

Senator Macnaughton: But, speaking generally, the hotel business must pay a good return on investment.

Mr. Groome: I only wish that were true.

Senator Macnaughton: But it has been true, has it not?

Mr. Groome: It has been in the past, but it is no longer the case. The high cost of construction in Canada together with the extremely high cost of operating a hotel centre around two major factors which are difficult to control: one is wages; the other is municipal taxation. The average wage percentage, expressed as a figure of total income, in the United States runs between 25 and 35 per cent of the total revenue in a hotel paid out in wages. In Canada now there are no major hotels, of which I know, expending less than 40 per cent, and some are spending as high as 45 and 50 per cent of their dollar revenue in wages.

Another interesting survey we carried out recently was on the subject of municipal taxation, on which Mr. Brander touched. The North American average, all over this continent, again expressed in terms of a percentage of a hotel's total revenue paid in municipal taxation runs between 4 and 7 per cent. An example would be the Waldorf Astoria in New York, where I believe it is approximately 6.5 per cent of their total revenue paid to the City of New York for municipal taxes. In Montreal the Queen Elizabeth figure is 12½ per cent and the Quebec Hilton figure is 13 per cent. Those figures make it impossible to achieve any normal degree of profitability, because it is an uncontrollable factor. With a \$40 room rate, out of which \$10 goes to the city for municipal taxation whether the room is occupied or not, it is a difficult proposition to make money.

I do not believe you will see, senator, anymore major new hotels started in this country in the foreseeable future, nor do we need them, for that matter.

Senator Macnaughton: What is a normal rate of return?

Mr. Groome: There really is not one; I believe most of those who invest in hotels look for 10 per cent, but I do not know of anyone today who is getting that.

Senator Macnaughton: I have a theory, and it is almost a prejudice, that the secret to half our problems is a vamped up, or revamped travel system on the railroads. That would mean fast, comfortable reasonable-cost service, because it unites the country if the mass can be transported and because the present system, while good in itself, operates out-of-date equipment and therefore is not utilized as it should be. Would you have anything to say with respect to that?

[Traduction]

M. Groome: Les pertes les plus lourdes ont été enregistrées à Montréal, car cette ville a toujours été la plus populaire auprès de la clientèle américaine et elle est, par conséquent, la plus touchée.

Le sénateur Macnaughton: Mais, en termes généraux, l'industrie hôtelière bénéficie d'un bon rendement d'investissement.

M. Groome: Si seulement cela pouvait être vrai.

Le sénateur Macnaughton: Mais cela a déjà été vrai, n'est-ce pas?

M. Groome: Dans le passé, oui, mais ce n'est plus le cas. Le coût élevé de la construction au Canada et le coût encore plus élevé de l'exploitation d'un hôtel sont fondés sur deux facteurs importants qui sont difficiles à contrôler. Ce sont les salaires et les impôts locaux. La moyenne des salaires, exprimée en pourcentage du revenu total aux États-Unis se situe entre 25 p. 100 et 35 p. 100 des recettes totales d'un hôtel. Au Canada, à l'heure actuelle, il n'existe à ma connaissance aucun hôtel important qui dépense moins de 40 p. 100, et certains dépensent même 45 p. 100, voire 50 p. 100 de leurs recettes au chapitre des salaires.

Nous avons effectué récemment un sondage intéressant sur la question des impôts municipaux, question qui a été abordée tout à l'heure par M. Brander. Sur le continent nord-américain, la moyenne des impôts municipaux, exprimée en pourcentage des recettes totales d'un hôtel se situe entre 4 p. 100 et 7 p. 100. Je pourrais citer une exemple le Waldorf Astoria de New York, qui paie à la ville de New York 6.5 p. 100 de ses recettes totales en impôt locaux. A Montréal, l'hôtel Queen Elizabeth en paie 12½ p. 100 et à Québec, l'hôtel Hilton, 13 p. 100. Ces chiffres rendent impossible toute marge bénéficiaire rentable car il s'agit d'un élément incontrôlable. Il est difficile de tirer un profit d'une chambre qui coûte \$40, lorsque \$10 passe en impôts locaux qu'elle soit occupée ou non.

Je ne pense pas que vous verrez, sénateur, d'autres construction d'hôtels importants dans un avenir prévisible. Nous n'en avons d'ailleurs pas besoin.

Le sénateur Macnaughton: Quel est le taux normal de rendement?

M. Groome: Il y en n'a pas vraiment. Je pense que la plupart de ceux qui investissent dans des hôtels espèrent environ 10 p. 100, mais je ne connais personne aujourd'hui qui les obtienne.

Le sénateur Macnaughton: Je pense, et c'en est presque un préjugé, que la solution à la moitié de nos problèmes réside en la modernisation ou en la remodelisation du système de transport ferroviaire. Le service serait rapide, confortable et de coût relativement modéré, de plus il unirait le pays si l'ensemble de la population pouvait être transporté. N'oublions pas que le système actuel, tout en étant valable, exploite du matériel démodé qui n'est par conséquent pas utilisé au maximum. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

[Text]

Mr. Groome: I am sure that Mr. Campbell would. I would agree with your point of view 100 per cent, and Mr. Campbell, being with CN in the passenger sales field, could comment.

The Chairman: Before Mr. Campbell gets into that, I would like to keep as much of this relating to Canada-United States relations, Senator Macnaughton, as possible. This is purely domestic.

Mr. Campbell: I made reference earlier, senator, to the fact that we still carry in Canada four or five times as many people by rail as are carried in the United States. Canadian trains have a better reputation in the United States, I may add, than they do in Canada. Many people come from the United States purposely and simply to ride trains in Canada. In fact, you would be interested in the fact that many of the statistics of border crossings in Canada are a distortion of this, because, for example, at Detroit virtually everyone crosses the border by automobile, but then many, many thousands of them get on trains in Windsor and ride to Toronto, or points east. So we have some trouble convincing some of the authorities that we do carry tourists by train. I would agree with you; I think that the coming mode of transport in Canada, as well as in most other countries, will be on the ground just because of the energy cost alone, plus ecological problems and everything else which we face. Our problem is really too big to be adequately dealt with in this forum. It is simply a lack of capital and we have made the point repeatedly that, given the kind of capital moneys that have been invested in other forms of transportation—I see Senator Carter smiling because I have had discussions in this regard with him—I believe there is no question but that we could do the kind of job that we are talking about. Certainly, I might add that you would be interested in knowing that our carryings this year are running 20 to 25 per cent above last year, which I believe in itself is quite significant considering the age and the condition of our equipment. That is a reflection of a great deal of hard work and promotion. At the same time, I have to tell you that our inquiries from the United States are down approximately 30 per cent below last year and I say we suffer from the general impression that Americans have of travel in Canada and what we do on our own is so little in comparison with the total country that we just cannot influence that. However, our inquiries are off approximately 25 to 30 per cent, and that has also been the experience of our large tourist operators who are selling packages for travel in Canada. It is very serious and we are looking to an increased deficit on tourist account this year. It was \$1.1 billion last year and may well be up close to \$2 billion this year.

Senator Barrow: I have only one question, Mr. Chairman, and it deals with the fact that lodgings, wages, food, liquor, and so forth, cost so much in Canada today. It is fairly common knowledge in the United States that these items are quite costly in Canada. What is the answer? What can be done about it, if anything?

There is not much sense in trying to attract Canadians to travel within Canada if we cannot attract Americans. Canadi-

[Traduction]

M. Groome: M. Campbell aura sûrement des commentaires. J'approuve votre point de vue totalement et M. Campbell, qui travaille dans le domaine des ventes aux passagers au CN, est bien placé pour faire un commentaire.

Le président: Avant que M. Campbell n'aborde ce sujet, j'aimerais que ces discussions portent plus sur nos relations avec les États-Unis, sénateur Macnaughton, dans la mesure du possible. Votre question est purement d'intérêt national.

M. Campbell: J'ai dit tout à l'heure, sénateur, que nous transportons au Canada 4 à 5 fois plus de passagers par train qu'aux États-Unis. Je pourrais ajouter que les trains canadiens ont une meilleure réputation aux États-Unis qu'au Canada. Beaucoup d'Américains viennent au Canada simplement pour voyager par train. En fait, il est intéressant de noter que la plupart des statistiques que nous possédons sur les passages de frontières au Canada ne reflètent pas ce que je viens de dire car, par exemple, presque tous ceux qui passent la frontière à Détroit le font en automobile, mais des milliers d'entre eux prennent le train à Windsor jusqu'à Toronto ou vers l'est. C'est pourquoi nous avons beaucoup de difficultés à convaincre certaines autorités que nous transportons vraiment des touristes par chemin de fer. Je suis d'accord avec vous; au Canada, comme dans la plupart des autres pays, le mode de transport de l'avenir sera terrestre, en raison des coûts énergétiques, des questions écologiques et des autres problèmes auxquels nous avons à faire face. Le nôtre est vraiment trop complexe pour pouvoir en traiter convenablement ici: c'est simplement le manque de capitaux. Nous avons d'ailleurs prouvé à plusieurs reprises qu'étant donné les sommes investies dans les autres moyens de transport, nous n'avons pas d'autre chose à faire que de nous demander ce que nous pourrions faire. Je vois d'ici sourire le sénateur Carter, car j'ai eu une discussion à ce sujet avec lui dernièrement. Peut-être seriez-vous étonné d'apprendre que cette année, les usagers du transport sont de 20 à 25 p. 100 plus nombreux que l'année dernière, ce qui, à mon avis, est très important, étant donné l'âge et la condition de notre matériel roulant. C'est le résultat d'une somme considérable de dur labeur et de publicité. Par ailleurs, nos clients américains, ont diminué d'environ 30 p. 100 par rapport à l'année dernière et je puis vous affirmer que nous nous ressentons beaucoup de l'impression générale que les Américains ont des voyages au Canada, sentiment que nous ne pouvons tout simplement pas influencer avec les faibles efforts que nous déployons malgré l'importance de notre pays. Il reste que nos clients ont diminué d'environ 25 à 30 p. 100, tout comme ceux des grandes agences qui vendent des voyages à forfait au Canada. La situation est très grave et nous prévoyons un déficit touristique accru cette année. Il était de \$1.1 milliard l'année dernière et il sera de près de \$2 milliards cette année.

Le sénateur Barrow: Je n'aurais qu'une question, monsieur le président, concernant le coût actuellement très élevé de l'hébergement, des salaires, de la nourriture et des spiritueux au Canada. Nul n'ignore aux États-Unis que ces articles sont très coûteux au Canada. Quelle serait la solution? Qu'y peut-on, à supposer qu'il soit possible d'y faire quelque chose?

Il n'est pas tellement logique d'essayer de convaincre les Canadiens de voyager au Canada s'il n'est pas possible d'atti-

[Text]

ans can no more afford to pay for these items than can Americans. What is the answer?

Mr. Groome: I do not have all of the answers, senator. The high cost of wages, which is one serious item that affects the hotel business, could at least be alleviated to some degree were all governments to hold the line on minimum wage increases. There are no employees employed by the major hotels at the minimum wage level, but because all employees today expect to maintain the differential they currently enjoy between existing salaries and the minimum wage, when the minimum wage is increased they expect increases.

In 1975, for example, there were four wage increases, two as a result of contractual agreement and two as a result of minimum wage adjustments. We now have the highest minimum wages in North America. The federal minimum wage, unless I am mistaken, is \$3, and two of the provinces have a minimum wage of \$3, while the highest minimum wage anywhere in the United States is \$2.50 or \$2.60. So, we have an automatic disparity in wage levels. While it is going to take some time for the United States to catch up with Canada, I think Canadians have to stop expecting so much and be content with what we have for a while. Otherwise, we will literally price ourselves out of the market.

Another area of concern is the cost of construction and the lack of reasonable lending rates for small entrepreneurs who want to build a small hotel or motel. It is just not feasible to do so at interest rates of 11, 12 or 13 per cent. We feel the federal government should initiate a feasibility study to ascertain the need in this area, and, if warranted, advance funds at reasonable interest rates for expansion of the industry.

Food costs represent another area of concern. It is difficult to determine how food costs can be reduced. The cost of liquor is probably the most amazing thing of all. A licence holder in the province of Quebec pays thousands of dollars for his liquor licence and then pays the regular price for a bottle of liquor, plus 5 per cent, and then a 70 cent per case delivery charge on top of all of that. In addition, there is a 10 per cent tax on the retail sale.

Senator Barrow: And a 15 or 20 per cent tip on top of that.

Mr. Groome: If he is generous. The question of tipping was mentioned earlier. There is no tip or service charge added by any major urban hotel in the country. That only takes place at resort hotels. The high cost of liquor is one very obvious area where there are both federal and provincial taxes on the production of the liquor, and these are compounded all the way through. Contrary to what you find in most parts of the world, when you are a volume user of a product in Canada you pay more for the privilege. So, that is one area in which something might be done. It would have to be as a result of federal-provincial agreement, because so often in the past

[Traduction]

rer les Américains. Les Canadiens ne peuvent pas plus se permettre ces dépenses que les Américains. Quelle est la solution?

M. Groome: Je n'ai pas réponse à tout, sénateur. Le coût élevé des salaires, qui est un élément important du coût des services hôteliers, pourrait au moins être diminué jusqu'à un certain point, si tous les gouvernements acceptaient de réduire les augmentations du salaire minimum. Les grands hôtels n'engagent pas d'employés au salaire minimum; toutefois, comme les employés espèrent toujours aujourd'hui conserver la marge qui sépare leur salaire du salaire minimum, lorsque celui-ci augmente, ils s'attendent que le leur augmentera également.

Ainsi, en 1975, il y a eu quatre augmentations de salaire, dont deux à la suite d'une convention collective et deux à la suite d'un redressement du salaire minimum. Nous avons maintenant le salaire minimum le plus élevé en Amérique du Nord. Le salaire minimum fédéral est, si je ne m'abuse, de \$3 et deux des provinces sont à ce niveau également, alors que le salaire minimum le plus élevé aux États-Unis est de \$2.50 ou \$2.60. Donc, il y a automatiquement disparité entre notre niveau de salaire et le leur. Même si les États-Unis mettent un certain temps à rattraper le Canada, les Canadiens devront, à mon avis, cesser d'être aussi exigeants et se contenter de ce qu'ils ont. Autrement, nous serons littéralement incapables d'exercer une concurrence quelconque.

Une autre question inquiétante concerne les coûts de construction et l'absence de taux d'intérêt raisonnables dont pourraient bénéficier les petits entrepreneurs qui veulent construire des petits hôtels ou motels. Il n'est tout simplement pas possible de le faire à des taux d'intérêts de 11, 12 ou 13 p. 100. Nous croyons que le gouvernement fédéral devrait entreprendre une étude de faisabilité pour évaluer les besoins dans ce domaine et, moyennant certaines garanties, financer l'expansion de l'industrie à un taux d'intérêt raisonnable.

Le coût des aliments est un autre sujet de préoccupation. Il est difficile de déterminer jusqu'à quel point celui-ci pourrait être réduit. Le coût des spiritueux est probablement le plus étonnant de tous. Dans la province de Québec, un détenteur de permis d'alcool verse des milliers de dollars pour son permis et doit ensuite payer le prix normal de chaque bouteille de spiritueux, plus 5 p. 100 et \$0.70 par caisse pour le transport. En outre, le consommateur paie une taxe de vente de 10 p. 100.

Le sénateur Barrow: Et un pourboire de 15 à 20 p. 100 en plus de cela.

M. Groome: Si le client est généreux! La question des pourboires a déjà été abordée. Aucun grand hôtel urbain du pays n'exige un pourboire ou des frais de service. Seuls les hôtels touristiques le font. Le coût élevé des spiritueux dépend assurément partiellement des impôts fédéral et provinciaux sur la fabrication des spiritueux et ceux-ci font toujours l'objet d'ententes mutuelles. Contrairement à ce que l'on retrouve dans la plupart des parties du monde, plus l'acheteur est important, au Canada, en termes de volume d'achats, plus il paie pour ce droit. Donc, voilà un domaine qui pourrait être amélioré. Il faudrait d'abord qu'il y ait entente entre les

[Text]

when one government lowered a tax the other promptly moved into the vacuum.

The prices set by the various provincial liquor licensing boards are quite incredible. Revenue from liquor sales has become a major source of income to the provinces. The price of a bottle of liquor in the province of Quebec is very nearly double that of the same bottle in New York State. That is an incredible difference.

Mr. Campbell: And the same bottle is \$3 more in Nova Scotia than it is in Quebec.

Senator Barrow: But what can we do about it? Do you bring these matters to the attention of the provincial tourism officials?

Mr. Brander: We certainly do, yes. The Province of Ontario has been attempting to make some changes in taxation levels.

Mr. Campbell: There are a great many things to be done. When the federal-provincial tourism officials get together, as they do from time to time, the main subject discussed is that of promotion. In terms of a tourism policy, we are talking about wage levels, customs regulations, the price of gasoline at the pump, taxation, and so forth. All of these areas have to be addressed. They will not be addressed immediately or in quick order, but recognition of their importance and how they tie in is of the utmost importance. Once we understand the importance of all of these elements to the tourist industry, we can then deal with each of them in turn. I do not think governments would be so quick to impose a 10 per cent meal tax or airport tax, or the heavy load of taxation on liquor sales, if they understood precisely what they were dealing with and the resultant effects on the tourist industry.

Mr. Groome: The need for revenue by all levels of government has outweighed all other considerations.

The Chairman: I think you would agree, Senator Barrow that we have heard that from industry after industry after industry, with monotonous regularity. Our competitive position in the world has suffered in every area.

Senator Bélisle: When the Canadian Manufacturers' Association appeared before the committee they mentioned a \$10 billion deficit.

The Chairman: It runs through every area.

Senator Carter: Is the difference in the scale of employees per room between Canada and the United States related to the differences in minimum wage rates?

Mr. Groome: I am really not all that familiar with that statistic, senator. Mr. Brander produced that figure from other information which he had. The main reason for the differences in room rates between Canada and the United States results from a combination of high wages, high debt service and high taxation, including municipal taxation on real estate, faced by hotels operating in Canada.

[Traduction]

gouvernements fédéral et provinciaux, car trop souvent par le passé, une diminution de taxe à un niveau de gouvernement en a apporté rapidement une autre à l'autre niveau.

Les prix fixés par les diverses régies provinciales des alcools sont incroyables. Le produit de la vente des spiritueux est devenu une source importante de revenus pour les provinces. Dans la province de Québec, une bouteille de spiritueux se vend environ le double de ce qu'elle coûte dans l'État de New-York. C'est une différence incroyable.

M. Campbell: Et la même bouteille est de \$3.00 plus élevée en Nouvelle-Écosse qu'au Québec.

Le sénateur Barrow: Mais que pouvons-nous y faire? En avez-vous discuté avec les autorités touristiques provinciales?

M. Brander: Certainement. L'Ontario a essayé d'effectuer certains changements à ce chapitre.

M. Campbell: Il y a de nombreuses solutions à apporter. Lorsque les représentants des ministères du tourisme fédéral et provinciaux se rencontrent, comme ils le font de temps à autres, le principal sujet de discussion est la publicité. Dans le cadre d'une politique du tourisme, nous parlons des niveaux de salaire, des règlements douaniers, du prix de l'essence, des taxes et ainsi de suite. Nous discutons de tous ces problèmes. On ne les règle pas sur place ou immédiatement, mais on reconnaît leur importance et surtout leur interdépendance. Une fois que nous avons compris l'importance de tous ces éléments pour l'industrie touristique, nous pouvons étudier un à un ces divers éléments. Je crois que les gouvernements hésiteraient à imposer une taxe de 10 p. 100 sur les repas, une taxe pour les aéroports et des redevances très lourdes pour la vente de boissons alcooliques s'ils connaissaient parfaitement les facteurs en cause et leur influence sur l'industrie touristique.

M. Groome: Parce que tous les paliers de gouvernement ont besoin de ces revenus, on oublie tous les autres facteurs.

Le président: Je crois que vous reconnaîtrez, sénateur Barrow, que toutes les industries nous ont maintes fois répété la même chose. Notre position concurrentielle dans le monde s'est détériorée dans tous les secteurs.

Le sénateur Bélisle: Les représentants de l'Association des manufacturiers canadiens ont parlé d'un déficit de \$10 milliards lorsqu'ils ont comparu devant le comité.

Le président: La situation est la même dans tous les secteurs.

Le sénateur Carter: La différence entre les normes canadiennes et américaines concernant le nombre d'employés par chambre est-elle liée à l'écart entre les salaires minimums?

M. Groome: Je ne connais pas très bien ces chiffres, sénateur. M. Brander a tiré ces statistiques d'autres sources de renseignements dont nous disposons. La différence entre les normes appliquées au Canada et aux États-Unis pour le prix d'une chambre est attribuable à la fois aux salaires élevés, aux lourdes dettes et aux fortes taxes, y compris les taxes municipales sur les biens immobiliers, que doivent supporter les hôtels canadiens.

[Text]

Senator McElman: I might say, Mr. Chairman, that the prejudice mentioned by Senator Macnaughton with respect to railroad equipment would be substantially increased if he were to come to the Maritime provinces instead of judging by Ontario.

It was mentioned quite early on in the testimony that several provinces had established departments of tourism. Has the tourist industry advanced more rapidly in those provinces than it has in the provinces that have not established such departments?

Mr. Brander: The answer to that question is yes, senator. The establishment of the ministries referred to as "travel industry" or some similar name which directly involves the term "travel industry," has come about because of the greater recognition of the importance of developing tourism and travel within that province. This is evident certainly in British Columbia, where there has been a whole reorganization of the responsibilities of the tourism ministry. It is true in the Atlantic provinces and, in fact, it is true right across Canada. In Saskatchewan there is an interesting relationship between tourism and renewable resources, and Saskatchewan is working very hard to develop tourism. It is a relatively small industry there at the present time, but it is perceived as a great opportunity for the province. They almost have an opportunity to start from square one and develop a tourism product in many ways, including historic sites, which are readily available in Saskatchewan, and at the same time consider the environmental implications which are important to anyone involved in tourism.

Senator Bélisle, I notice you are pointing at me, but I should just like to make a comment following up on the previous question about ministries, and that is that one of the ways the Travel Industry Association of Canada works is through provincial travel industry associations; and just as ministries of travel industry are becoming more obvious at that level across the country, so we have encouraged and worked with our own counterparts representing the private sector.

Senator Bélisle: I was pointing my finger because you omitted Ontario, and I remember when we had a Ministry of Trade and Tourism back in 1948.

Mr. Brander: That is true; we did. There was a danger when that department was renamed that the word "tourism" would be dropped, and I think it is a fair statement to make that this organization which we represent made a very strong case that it would be a mistake if Ontario were no longer to mention "tourism" as part of that portfolio. We urged that it should continue as a separate ministry, but the Ontario answer was to move forward with a Department of Industry and Tourism. It has worked quite well, but there are many of us who would still argue that Ontario warrants a separate Ministry of Tourism.

Senator Haig: What part do travel agents play in your organization?

Mr. Brander: Well, the travel agents are identified with us in this way. We have a number of national associations that are represented through directors on our Board. We are not an

[Traduction]

Le sénateur McElman: Je puis dire, monsieur le président, que la situation préjudiciable dont a parlé le sénateur Macnaughton et qui concerne le matériel ferroviaire serait beaucoup plus importante s'il étudiait la situation des provinces maritimes au lieu de celle de l'Ontario.

On a mentionné plus tôt dans les témoignages que plusieurs provinces avaient créé des ministères du tourisme. L'industrie du tourisme a-t-elle progressé plus rapidement dans ces provinces que dans celles qui n'ont pas créé de tels ministères?

M. Brander: La réponse à cette question est oui, sénateur. On a créé ces ministères qu'on décrit comme des «industries de voyage» parce qu'on prenait davantage conscience de l'importance du tourisme et des déplacements dans ces provinces. Nous en avons un exemple évident en Colombie-Britannique où l'on a complètement réorganisé les fonctions du ministère du tourisme. C'est également le cas dans les provinces maritimes et, en fait, partout au Canada. En Saskatchewan, on établit des relations très intéressantes entre le tourisme et les ressources renouvelables; de plus le gouvernement s'efforce de développer l'industrie touristique. À l'heure actuelle, cette industrie est encore relativement modeste, mais le gouvernement entrevoit de grandes possibilités. Il a presque l'occasion de commencer à zéro et de développer une industrie touristique très variée en permettant aux touristes de visiter des lieux historiques qui existent déjà et en tenant compte en même temps des effets du tourisme sur l'environnement, considération très importante dans cette industrie.

Sénateur Bélisle, je vois que vous me pointez du doigt, mais j'aimerais faire un commentaire se rapportant à la question précédente sur les ministères; l'une des façons de procéder de l'Association de l'industrie touristique du Canada consiste à passer par l'entremise d'associations provinciales de l'industrie du tourisme. De la même façon que les ministères du tourisme se taillent une place dans ce secteur, nous avons collaboré avec nos homologues du secteur privé.

Le sénateur Bélisle: Je vous pointais du doigt parce que vous avez omis de parler de l'Ontario et je me souviens que le ministère du Commerce et du Tourisme existait déjà en 1948.

M. Brander: C'est vrai. Et on a bien failli omettre le terme «tourisme» lorsqu'on a modifié l'appellation du ministère; je crois d'ailleurs qu'il est exact de dire que l'organisation que nous représentons a tenu à expliquer que le gouvernement commettrait une erreur en omettant de mentionner ce terme. Nous soutenions qu'il fallait créer un ministère distinct, mais le gouvernement nous a répondu qu'il préférerait s'en tenir au ministère de l'Industrie et du Tourisme. Les choses ont très bien fonctionné mais un grand nombre d'entre nous soutiennent que l'Ontario devrait se doter d'un ministère du Tourisme distinct.

Le sénateur Haig: Quel rôle les agences de voyage jouent-elles dans votre organisation?

M. Brander: Voici comment se présente la situation: plusieurs associations nationales sont représentées par des administrateurs au sein de nos conseils. Nous ne regroupons pas

[Text]

association of all the travel agents. There is a separate organization which comprises most of the travel agents in Canada. That national organization, whose name, by the way, has just changed this week in Winnipeg at their national convention, and which was formally referred to as ASTA Canada, has a representative on our board, and we work quite closely with the travel agency in long-term development of tourism and have a good deal of regular contact with them. Some of the leading wholesalers and travel agents are members of the Travel Industry Association of Canada.

Senator McElman: Getting back to the question of departments, I would assume that your organization has developed data which show it has been advantageous to those provinces who have such departments.

Mr. Brander: We have not made a case for that in a finite sense, but I think that information could be made available which shows that recognition of the possibilities for tourism development within a province, has resulted in the creation of ministries. That could be developed and would be a very interesting study. It is not, to my knowledge, readily available, but I can think of provinces where that would be most interesting and not very difficult to accomplish.

Senator McElman: My thought on this is, of course, that you have recommended that there should be a federal department of tourism, and such a recommendation coming without some statistical support is just another recommendation; but if you have such information, or if you could produce such statistical support, it would be useful to this committee to have it. Perhaps it is something you could put together.

Mr. Brander: I appreciate the suggestion, and it is something we will look at and give some thought to. We do not have such a study available at this time.

Senator McElman: After you have looked at it, and if there is something that could be accomplished within a reasonable time, you might be prepared to do that and so advise the chairman. The great complaint we hear in most quarters nowadays is against big government, and I suggest to you that if any recommendation is put forward concerning the establishment of a new department it is going to run into very natural road blocks from many standpoints. If the recommendation is to be useful, it should be supported by data.

The Chairman: May I add to that suggestion, Senator McElman, since that might be quite difficult to equate statistically any observations or statistics that might be available as to whether or not you can tell in your industry if you are getting something back for a buck when you go into areas of promotion? In other words, if we triple the total governmental advertising budgets in the United States, is there a factor that can be used as to what we might get back in the form of foreign exchange in that connection?

Mr. Groome: It is difficult to know what you use as criteria.

[Traduction]

toutes les agences de voyage. Il existe une association distincte dont font partie la plupart des agences de voyage au Canada. Cette association nationale a justement changé son appellation cette semaine, à Winnipeg, au cours de son congrès national; on la désignait auparavant sous le nom de ASTA Canada et elle comptait un représentant au sein de notre conseil. Nous travaillons très étroitement avec les agences de voyage pour développer l'industrie touristique à long terme et nous rencontrons régulièrement leurs représentants. Certains des principaux grossistes et agents de voyage font partie de l'Association de l'industrie touristique du Canada.

Le sénateur McElman: Pour en revenir aux ministères, je suppose que votre association a établi des statistiques qui démontrent que les provinces qui ont créé de tels ministères ont eu raison de le faire.

M. Brander: Nous n'avons pas procédé exactement de cette façon, mais je crois qu'il serait possible de recueillir des renseignements démontrant que le fait de reconnaître que l'on pouvait développer l'industrie touristique dans une province a eu une influence sur le développement des ministères en cause. Nous avons tous contribué à l'essor de l'industrie touristique. Il serait très intéressant d'étudier cette question de plus près. A ma connaissance, ces données ne sont pas disponibles, mais dans le cas de certaines provinces, il serait très intéressant et facile de le faire.

Le sénateur McElman: Évidemment, vous avez recommandé la création d'un ministère fédéral du tourisme, mais si vous ne fournissez pas des statistiques à l'appui, la recommandation n'a pas beaucoup de poids. Toutefois, si vous disposiez de ces renseignements ou si vous pouviez fournir des statistiques, le travail du comité serait simplifié d'autant. Peut-être pourriez-vous faire des efforts en ce sens.

M. Brander: Je suis heureux de votre suggestion, et je puis vous assurer que nous allons l'étudier et envisager la possibilité de lui donner suite. Présentement, nous ne disposons d'aucune étude du genre de celle dont vous voulez parler.

Le sénateur McElman: Après avoir étudié cette question, s'il vous semble possible de faire quelque chose en ce sens dans un délai raisonnable, peut-être pourriez-vous agir et en aviser le président. De nos jours, bien des gens se plaignent de l'énormité de l'appareil gouvernemental, et je suggère qu'au cas où l'on recommanderait la création d'un nouveau ministère, vous le conceviez, à bien des égards, de sorte qu'il fonctionne de façon décentralisée. La recommandation aurait plus de poids si elle était appuyée par des données.

Le président: Permettez-moi, sénateur McElman, de suggérer qu'on inclue également, puisqu'il s'agit d'éléments susceptibles d'être plutôt difficiles à préciser en chiffres, le plus d'observations ou de statistiques possibles quant à votre capacité, dans votre secteur, de dire ce que vous rapportent, en dollars, nos efforts publicitaires. En d'autres termes, si le gouvernement triplait son budget de publicité aux États-Unis, nous serait-il possible d'évaluer combien nous pourrions en retirer dans nos échanges avec l'étranger.

M. Groome: Il est difficile de savoir sur quels critères se fonder.

[Text]

The Chairman: But you, being in the business, spend money on your advertising budget. Are you able to measure it?

Mr. Groome: Only in certain designated test areas where you might mark it a specific package. You can measure the response to that, but in straight institutional advertising, which is the traditional form of advertising, it is almost impossible to measure.

The Chairman: It is taken on faith, pretty well.

Mr. Groome: There is an old cliché that 50 per cent of what you spend is wasted, but nobody knows which 50 per cent.

Senator McElman: The provinces do a measurement, do they not?

Mr. Groome: There is coupon clipping and that sort of thing, yes.

Senator McElman: That measurement would be readily available. You mentioned earlier that there was a tremendous turnover in those servile jobs. Aside from the wage picture, what would be the average hours of work in those jobs?

Mr. Groome: None of our employees works more than 40 hours a week. They are all on a five-day, eight-hour week, regardless of which shift or which days they work. They all get time-and-a-half for the first four hours of any overtime, which is voluntary, and they get double time after that. They get double time on any paid holiday, and there are nine or ten per year. On top of that, they have a fairly comprehensive health and welfare plan, mostly or entirely paid for by the companies. That is true in most of the major urban areas of the country in all of the major hotels. So the working conditions are not the working conditions of the old days, when they worked six or seven days a week. It is a 40-hour week everywhere. That again contributes to the higher cost of work. In the United States the time-and-a-half does not begin until after 44 hours.

Senator McElman: That applies to the hotelries. What about the other elements of the industry?

Mr. Groome: The individual restaurant operation is still a different story. Unless it is a large chain type operation which has pretty well standard conditions, the individual operator, from what you can see almost anywhere, operates with whatever he can get away with.

Senator McElman: That applies particularly to the small hotels or motel type of operation.

Mr. Groome: For the most part, those small operations are non-union and are difficult to organize, again for the same reason of staff turnover. Most unions will not look at a place

[Traduction]

Le président: Mais vous œuvrez dans ce domaine et vous dépensez pour faire de la publicité. Êtes-vous en mesure d'évaluer ce qu'elle vous rapporte?

M. Groome: Seulement dans certains cas propices à ce genre d'évaluation, où il s'agit d'une offre précise. Dans de tels cas, vous pouvez évaluer la réponse, mais, dans le cas de la publicité générale, laquelle est la plus courante, il est à peu près impossible d'évaluer les résultats.

Le président: Disons qu'il existe un grand climat de confiance.

M. Groome: Il y a un vieux dicton qui dit que 50 p. 100 de vos dépenses sont inutiles, mais personne ne peut préciser davantage.

Le sénateur McElman: Les provinces effectuent certaines évaluations, n'est-ce pas?

M. Groome: Il y a des demandes de renseignements faites au moyen de formulaires spéciaux, et ce genre de choses, en effet.

Le sénateur McElman: Ce moyen d'évaluation pourrait servir dès maintenant. Vous avez signalé plus tôt, qu'il y avait un roulement très élevé dans ce secteur plus ou moins intéressant du marché du travail. Outre la question des salaires, pendant combien d'heures par semaine les employés de ce secteur travaillent-ils?

M. Groome: Aucun de nos employés ne travaille plus de 40 heures par semaine. Ils travaillent tous 5 jours par semaine à raison de 8 heures par jour, indépendamment de l'horaire de travail. Ils sont tous rémunérés à taux et demi pour les quatre premières heures de temps supplémentaire, lequel est volontaire. Et, après quatre heures de temps supplémentaire, ils sont payés à taux double, de même que s'ils travaillent l'un ou l'autre des neuf ou dix jours fériés payés qui sont célébrés chaque année. Ils bénéficient par surcroît d'un régime presque complet de santé et de bien-être, entièrement, ou en grande partie, aux frais des sociétés. Cela vaut pour tous les grands hôtels situés dans la plupart des grands centres urbains du pays. Vous voyez que les conditions de travail ont bien changé; on ne travaille plus six ou sept jours par semaine. Partout, la semaine de travail est maintenant de quarante heures. Cela contribue également à élever le coût de la main-d'œuvre. Aux États-Unis, la rémunération à taux et demi ne commence qu'après 44 heures de travail.

Le sénateur McElman: Cela s'applique au secteur de l'hôtellerie. Que dire des autres secteurs de l'industrie?

M. Groome: Il en est encore autrement dans le cas des restaurants exploités par des particuliers. Alors que les importantes chaînes de restaurants offrent à leurs employés des conditions de travail normales et avantageuses, les particuliers qui exploitent des restaurants, comme vous pouvez le constater un peu partout, s'organisent du mieux qu'ils peuvent.

Le sénateur McElman: Cela est particulièrement vrai dans le cas des petits hôtels ou motels.

M. Groome: Les employés de la plupart de ces petites entreprises ne sont pas syndiqués, et il est difficile d'y organiser des syndicats, toujours en raison du roulement du person-

[Text]

with eight, ten or twelve people in it, because it would cost the union more to service it than it would be worth to them as an individual union group. So the individual, small operators have in many cases much longer working hours. Usually in a small restaurant there is one key cook, the chef, who is highly paid, and everyone else is lowly paid. If it is an individual owner-operator, he is probably working longer hours than all of them put together.

Senator McElman: These jobs are also such that the employees do not have access to the tipping factor, which causes a good bit of difficulty between various types of employees. Is that not correct?

Mr. Groome: That is correct. The back-of-the-house employee depends solely on the wage he gets in the urban areas. That is not true in the resort hotels, which for the most part spread a share of the service charge around to all employees. But, again, it is a horribly unregulated and dissimilar set of practices, and you will find them varying from town to town and city to city. There is no general way of its being handled, except in the major centres, cities, where it is pretty well standard. The same is true throughout the United States too.

The Chairman: Honourable senators, Mr. Brander referred to some interesting tables in his opening remarks. Owing to the cost, I hesitate to include them all as an appendix, but with your agreement I would suggest that table 1 be included as an appendix. Later on, if you wish to have any further references to the tables included, that can be done.

Note: See Appendix "21A" to these proceedings.

Senator Macnaughton: Mr. Chairman, I would suggest that you include the convention resumé as an appendix as well, because the facts contained in it are hard to get.

The Chairman: Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

Note: For Resumé of Cancellations see Appendix "21B" to these proceedings.

Mr. Groome: Mr. Chairman, with respect to the resumé I should point out that it is a resumé for the first three and a half months of this year, although that date is not marked on it. It goes up to April 15 and involves only the four cities indicated. It was actually prepared for some work we were doing in Washington, when we were trying to accomplish some mileage down there in order to get section 602 amended. Looking across the four cities mentioned, you will see that the hotel revenue cancelled in the first three and a half months of this year is worth \$24 million. If you multiply that by three, which is the generally accepted multiplier of other dollars spent by the convention delegate coming to Canada, including whatever he spends on air fare, taxis, entertainment, shopping, you will come up quickly to a total of about \$100 million.

[Traduction]

nel. La plupart des syndicats s'intéressent peu aux entreprises qui ne comptent que huit, dix ou douze employés, car ils n'en retireraient pas suffisamment de bénéfices. Ainsi, dans bien des cas, les employés des petites entreprises exploitées par des particuliers font des semaines beaucoup plus longues. En général, il y a, dans un petit restaurant, un maître-cuisinier, le chef, qui touche un salaire très élevé, et tous les autres travaillent à bas salaire. S'il s'agit d'un particulier à la fois propriétaire et exploitant, il travaille probablement plus que tous les autres réunis.

Le sénateur McElman: D'ailleurs, les travailleurs qui détiennent ces emplois ne touchent pas de pourboires, ce qui entraîne beaucoup de problèmes entre les divers types d'employés, n'est-ce pas?

M. Groome: C'est juste. Dans les régions urbaines, l'employé qui n'est pas en contact avec le client ne touche que son salaire. Cela ne vaut pas dans le cas des hôtels de villégiature, où, dans la plupart des cas, on répartit entre tous les employés une partie de ce que rapportent les frais de service. Mais, encore là, il est horrible de constater qu'aucune norme n'existe, que la pratique varie d'une localité à l'autre. Il n'y a pas de règle établie à ce sujet, sauf dans les grands centres urbains, où l'on a passablement standardisé la pratique. Il en est de même partout aux États-Unis.

Le président: Honorables sénateurs, M. Brander s'est servi, dans ses remarques préliminaires, de certains tableaux intéressants. Pour des motifs d'économie, j'hésiterais à les inclure tous en appendice, mais, avec votre accord, je propose que le tableau I figure en appendice. Si, plus tard, vous désirez vous reporter de nouveau aux tableaux inclus, vous pourrez le faire.

Remarque: Voir Appendice «21A» aux délibérations.

Le sénateur Macnaughton: Monsieur le président, je propose qu'on place également en appendice le résumé de la Convention, car il contient des données difficiles à obtenir.

Le président: Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

(Pour le résumé des annulations, voir l'Appendice «21B» aux délibérations).

M. Groome: Monsieur le président, j'aimerais signaler que ce résumé ne porte que sur les trois premiers mois et demi de l'année en cours, même si la date n'y figure pas. Il comprend la période se terminant le 15 avril, et il ne vise que les quatre villes indiquées. En réalité, il devait servir à un certain travail que nous avons effectué à Washington, où nous nous étions rendus pour tenter de faire modifier l'article 602. En observant ce qui s'est passé dans les quatre villes mentionnées, vous allez constater que la perte de revenus découlant des annulations au cours des trois premiers mois et demi de l'année en cours s'élèvent à \$24 millions. Si vous multipliez ce chiffre par trois, ce qui est généralement accepté comme le multiplicateur qu'il convient d'utiliser pour évaluer ce que dépensent par ailleurs les délégués lors de congrès tenus au Canada, en incluant toutes leurs dépenses, avions, taxis, spectacles, achats de toutes sortes, vous arrivez vite à un grand total d'environ \$100 millions.

[Text]

You will notice in the list inside the prestigious types of organizations which have cancelled, including in Montreal the American Newspaper Publishers Association, the Mortgage Bankers Association, and, in Toronto, the American Bar Association, and so on. These are important pieces of business which have been lost to Canada for years. The faster we can persuade changes to be made in section 602, the better it will be for the overall industry.

Senator Carter: Does the \$12 million lost in Montreal include the \$3.5 million in the Queen Elizabeth Hotel?

Mr. Groome: Yes, sir. The groups below are included in the city. We merely broke out for our own hotels what our share of the loss was.

The Chairman: Mr. Brander, I have a concern with respect to your statistics in table 1. I am not concerned with their accuracy, and, indeed, any questions I have I could probably sort out from the statistics themselves, but, for instance, they deal largely, it seems to me, with what foreigners spend in Canada—the United States and others—and what is our net imbalance, but they do not indicate what Canadians spend abroad. I suppose one could arrive at that, but not too easily.

The other question that is not dealt with in these statistics, or in your testimony, is the distinction between business trips and leisure trips. We know from previous testimony that something like 20 million border crossings occur each way between the United States and Canada each year, making a total of about 40 million crossings. However, a very large number of those must be one-day excursions where people do not stay overnight, but merely drive down to the United States on a shopping spree on a Saturday afternoon. Another large group would be business visits of one night and that is before we come down to the fellow who travels with his family on a two-week excursion.

This is shown vividly by the fact that when you come to Canadian tourism receipts, visitors from the United States amount to \$1.3 billion, and all foreign visitors \$1.9 billion, which means that about \$300 million comes from outside. About 20 per cent in fact—almost 25 per cent—of the total comes from places other than the United States. I am referring to the dollars received. Yet only five per cent of tourists come from places other than the United States. It means that those tourists who come from Europe or other places are worth very much more—

Mr. Campbell: They're worth very much more in spending power.

The Chairman: By the same token, what imbalance do we have in our tourist trade with Europe? I suppose it is much greater, because there is less for an average European to see in

[Traduction]

En parcourant la liste que vous trouverez à l'intérieur du document, vous noterez que les organismes qui ont annulé sont souvent des organismes prestigieux. Je songe, par exemple, à l'*American Newspaper Publishers Association* et à la *Mortgage Bankers Association*, qui devaient tenir leurs congrès à Montréal, et, dans le cas de Toronto, à l'*American Bar Association*, etc. Voilà des revenus importants que le Canada a perdu pour des années. Plus vite nous obtiendrons que soit modifié l'article 602, mieux s'en portera l'ensemble de notre industrie touristique.

Le sénateur Carter: Les \$12 millions de pertes enregistrées à Montréal comprennent-elles les \$3.5 millions de pertes enregistrées par l'hôtel Reine Elizabeth?

M. Groome: Oui, monsieur. Les groupes qui figurent en bas sont inclus dans les chiffres pour l'ensemble de la ville. Nous avons tout simplement fait une ventilation montrant dans quelle mesure nos propres hôtels ont subi des pertes.

Le président: Monsieur Brander, je me pose une question en rapport avec vos statistiques contenues dans le tableau I. Leur exactitude ne m'inquiète pas et, en fait, je pourrais sans doute trouver dans les statistiques elles-mêmes la réponse à toutes les questions que je me pose; par exemple, elles traitent beaucoup, me semble-t-il, de ce que les étrangers dépensent au Canada (les gens des États-Unis et d'ailleurs) et de notre déficit mais elles n'indiquent pas ce que les canadiens dépensent à l'étranger. Je suppose qu'on peut le découvrir soi-même, mais ce n'est pas très facile.

L'autre question qui n'est pas abordée dans ces statistiques ni dans votre témoignage, est la distinction qu'il faut faire entre les voyages d'affaires et les voyages d'agrément. Nous savons, d'après des témoignages précédents, que quelque 20 millions de personnes traversent chaque année la frontière dans un sens comme dans l'autre entre les États-Unis et le Canada, ce qui fait au total environ 40 millions de personnes. Cependant, elles doivent très souvent traverser la frontière pour des excursions d'une journée, ne passant pas la nuit aux États-Unis, mais s'y rendant simplement pour y faire des courses, un samedi après-midi. Un autre groupe important se composerait des gens qui font visites d'affaires et y passent une nuit; après cela on en arrive à la personne qui va, avec sa famille y faire une excursion de deux semaines.

Tout cela est très bien démontré par le fait que, du point de vue des recettes du tourisme canadien, les visiteurs des États-Unis représentent 1.3 milliard de dollars et l'ensemble des visiteurs étrangers \$1.9 milliard; ce qui signifie qu'environ 300 millions de dollars viennent de l'extérieur. Environ 20 p. 100 et en fait presque 25 p. 100 du total ne proviennent pas des États-Unis. Je parle des dollars reçus. Pourtant, seulement 5 p. 100 des touristes viennent de pays autres que les États-Unis. Donc, ces touristes qui viennent d'Europe ou d'ailleurs ont une bien plus grande valeur...

M. Campbell: Ils représentent des dépenses beaucoup plus élevées.

Le président: De plus, quel est le déficit de notre commerce touristique avec l'Europe? Je suppose qu'il est encore plus grand parce qu'un Européen moyen a moins à voir au Canada

[Text]

Canada than the myriad of things that we can see by going to Europe with their historical attractions. Do you have any statistical material which touches on these areas, or where we can break down the figures of these huge border crossings with the United States?

Mr. Brander: I am sure that some of the short category visits can be broken down, and more information will be provided.

The Chairman: If you have any tables along those lines, it would be helpful.

Mr. Campbell: We shall see what information we can put together. You would like a more detailed exposition of the American and European tourists?

The Chairman: Americans and others, and the one-night stands.

Mr. Campbell: Also the average stay, and the spending aspect.

The Chairman: We cannot have a total balance in trade and everything else in this world. We do not have a balance in wheat. It may be that a chunk of this imbalance is directly related to economic factors. What percentage of Canadian businessmen go to the United States on one-night trips compared with the percentage of Americans coming here? I would be interested in knowing the imbalance of people who take one-and two-week trips back and forth across the border as opposed to one-day excursions. Anything you have in that area would help us.

My only remaining question, without getting into any observations about the direct linkage so far with the American Congress concerning Bill C-58 and the convention tax question, is that you did not touch very much on the—I was going to say coordination between the federal government and provincial government departments in a concerted attack on the American market. I think I made that note, but you answered it in part later by referring to the fact that the provinces tended to get their own route and get what they could from nearby states, generally.

Mr. Brander: That was related to marketing and promotion.

Mr. Campbell: I was making the point that sometimes there is a tendency to spend money close to home because it produces more immediate revenue; but I think I remember saying that from the point of view of the social good of Canada there ought to be a higher proportion of provincial advertising money spent in other provinces rather than in the border states.

The Chairman: That would be a question of a separate tourism balance of payments rather than the whole economic picture relative to the United States.

Mr. Campbell: It could influence both, because if someone from Alberta decides to visit Quebec, for example, rather than California, that is money saved on the balance of payments.

[Traduction]

que la myriade de choses que nous pouvons voir en allant en Europe, étant donné leurs attractions historiques. Avez-vous des statistiques qui touchent ces domaines ou bien où pourrions-nous subdiviser les chiffres de ces nombreux passages de la frontière entre le Canada et les États-Unis?

M. Brander: Je suis certain que certaines des courtes visites pourrait en être distinguées et que d'autres renseignements pourraient être fournis.

Le président: Si vous avez des tableaux de ce genre, ils nous seraient utiles.

M. Campbell: Nous allons voir quels renseignements nous pouvons réunir. Vous aimeriez avoir un exposé plus détaillé sur les touristes Européens et Américains.

Le président: Américains et autres, et les visites d'une nuit.

M. Campbell: Ainsi que le séjour moyen et l'aspect des dépenses.

Le président: Nous ne pouvons pas avoir un équilibre commercial total et tout avoir en ce monde. Nous n'avons pas l'équilibre, pour le blé. Il se peut qu'une partie de ce déficit soit directement relié aux facteurs économiques. Quel pourcentage d'hommes d'affaires canadiens vont aux États-Unis et y passent la nuit, par rapport à celui d'américains qui viennent ici? J'aimerais beaucoup savoir quel est le rapport entre les séjours d'une ou deux semaines par opposition aux excursions d'une journée. Tout ce que vous avez dans ce domaine peut nous aider.

La seule question qu'il me reste à poser, sans passer des remarques sur le lien direct qui existe jusqu'ici avec le Congrès américain en ce qui concerne le Bill C-58 et la question de la taxe sur les conventions, c'est que vous n'avez pas beaucoup parlé de la... j'allais dire coordination entre les ministères des gouvernements fédéral et provinciaux, dans une attaque concertée sur le marché américain. Je pense avoir fait cette remarque et vous avez, en partie, répondu un peu plus tard, en mentionnant que les provinces tendaient généralement à suivre leur propre chemin et à obtenir tout ce qu'elles pouvaient des États voisins.

M. Brander: Cela était lié à la commercialisation et à la promotion.

M. Campbell: Je faisais valoir que, parfois, on a tendance à dépenser son argent près de chez soi parce qu'elle produit ainsi plus de revenus immédiats; mais je me rappelle avoir dit que, du point de vue du bien-être social du Canada, il faudrait dépenser une plus grande partie de l'argent consacré à la publicité par les provinces dans d'autres provinces, et non dans les états voisins.

Le président: La question serait d'avoir, pour les États-Unis, une balance des paiements distincte pour le tourisme, au lieu d'avoir un tableau économique complet.

M. Campbell: Les deux pourraient être influencés parce que si, par exemple, un Albertain décide de se rendre au Québec, plutôt qu'en Californie, cet argent est épargné sur la balance des paiements.

[Text]

Senator McElman: As the Government of Canada and the Atlantic provinces do in concert; they advertise, in Canada, up to a very large part of that budget.

Mr. Campbell: Yes.

Senator Macnaughton: I have one quick question. This concerns table 5, which deals with municipal taxes per hotel room for selected U.S. and Canadian cities. In Montreal the average amount per room is \$1,923. In Washington it is \$396. Would that be a deliberate policy of the U.S. federal government with regard to Washington in order to help the hotel industry and bring tourists to their city, since it is the federal capital?

Mr. Groome: I do not know of any policy at all to that effect, senator. These were statistics compiled from actual tax bills, and information furnished by the various hotels. We could inquire, but I am not aware of any such policy. If you look at Philadelphia you will see that it is \$137 per room higher. In Chicago it is a little bit higher again. But I think the outstanding thing is that Montreal, Quebec City and Toronto are all higher than New York.

The Chairman: Yes. If you take the top six cities mentioned there, at over \$1,000, you will see that they are all Canadian cities, while the bottom three are American. The only exception to that is New York, which is an economic catastrophe anyway.

Mr. Brander: That is a really significant table, and has been quite a help to the industry.

Mr. Groome: It is a good question, anyway. We will inquire.

Mr. Brander: We will ask the United States Travel Service.

Senator Carter: There are two points that I would like to ask questions on, but perhaps the witnesses could write and give us the answers later on.

I think it was Mr. Campbell, or somebody, who mentioned an advertisement somewhere in the United States advising people in that country not to come to Canada.

Mr. Campbell: It was in Seattle, and it was not an advertisement; it was a headline in a newspaper. The newspaper in Seattle was telling Americans that they ought to stay away from Vancouver.

Mr. Brander: It was editorial comment.

Mr. Groome: There has been editorial comment of the same kind in the *New York Times* and in many other publications.

Senator McElman: The American banking system is very effectively telling Canadians they should stay home, too, by their discount. Was it 10 per cent in Florida this past winter, or even as much as 14 per cent, in some banks? I had the experience last year, when our Canadian dollar was at a 3 per cent premium, of being discounted 5 per cent in Maine, which

[Traduction]

Le sénateur McElman: Comme le font, de concert, les gouvernements du Canada et des provinces de l'Atlantique. Ils consacrent une très grande partie de ce budget à la publicité au Canada.

M. Campbell: Oui.

Le sénateur Macnaughton: J'ai une question à poser rapidement, au sujet du tableau 5, qui traite des taxes municipales par chambre d'hôtel pour des villes sélectionnées aux États-Unis et au Canada. A Montréal, le montant moyen par chambre est de \$1,923. A Washington il est de \$396. Serait-ce une politique délibérée du gouvernement fédéral américain en ce qui concerne Washington, afin d'aider l'industrie hôtelière et d'attirer les touristes dans cette ville, puisque c'est la capitale fédérale?

M. Groome: Je ne connais aucune politique de ce genre, sénateur. Ces statistiques ont été compilées d'après les taxes réelles et l'information fournie par les divers hôtels. Nous pouvons le demander, mais je ne sais point qu'une telle politique existe. A Philadelphie, par exemple, vous verrez qu'elles font \$137 de plus par chambre. A Chicago, elles sont encore un peu plus élevées. Mais je pense que le fait marquant est qu'à Montréal, Québec et Toronto, elles sont toutes plus élevées qu'à New York.

Le président: Oui. Si vous prenez les six premières villes mentionnées ici, à plus de \$1,000, vous vous apercevrez qu'elles sont toutes canadiennes, alors que les trois dernières sont américaines. La seule exception est New York qui est, de toute façon, une catastrophe économique.

M. Brander: C'est un tableau vraiment éloquent qui a beaucoup aidé l'industrie.

M. Groome: C'est, de toute façon, une bonne question. Nous ferons des recherches.

M. Brander: Nous demanderons au service du tourisme des États-Unis.

Le sénateur Carter: J'aimerais poser des questions sur deux points, mais les témoins pourront, peut-être, nous donner leurs réponses, par écrit, plus tard.

M. Campbell, ou quelqu'un d'autre, a mentionné qu'une publicité quelque part aux États-Unis conseillait aux gens de ce pays de ne pas venir au Canada.

M. Campbell: C'était à Seattle, et ce n'était pas une publicité, mais un grand titre dans un journal. Le journal de Seattle disait aux Américains de ne pas aller à Vancouver.

M. Brander: Il s'agissait d'un article de journal.

M. Groome: Il y a eu également un article de ce genre dans le *New York Times* et dans bien d'autres publications.

Le sénateur McElman: Le système bancaire américain est très efficace, en ce sens qu'il incite les Canadiens à rester chez eux en raison du taux de change. Celui-ci n'était-il pas de 10 p. cent en Floride l'hiver dernier? Ou même de 14 p. cent dans certaines banques? L'année dernière, alors que le dollar canadien valait 3 cents de plus que le dollar américain, on m'a

[Text]

is just across the border from New Brunswick, so the American banking system is working in our favour.

Senator Carter: With regard to table 3, I am not sure I got a good answer to my question about those statistics. A 100-room hotel in the U.S.A. would have 74 employees; in Canada the same size hotel would have only 62. What is the significance of that? They have all the other advantages that you mentioned, such as warmer climate, lower construction costs, and so on. Is it related to the quality of service, or is it related to the wage structure in Canada, where you have to cut costs somewhere and so you cut down on employees?

Mr. Groome: There is no doubt that we have fewer employees today than we have ever had. Our payroll in the last five years has doubled. We have reduced our payroll numbers by 15 per cent and yet our payroll is double what it was five years ago. In effect, we have had to curtail the number of employees per room. That can be a misleading statistic because in any hotel the number of employees per room in the hotel depends substantially on what type of food and beverage facilities are in the hotel. Many U.S. hotels are strictly a motel with a little coffee shop. They do not have what we would consider in Canada a main dining-room, perhaps an entertainment room and so on. This statistic cannot really be considered to mean very much.

Senator Bélisle: You have discussed publicity and advertising. Not long ago I was with a parliamentary group in Mexico. We were told that 250,000 Canadians went to Mexico in 1976 and approximately 33,000 Mexicans came to Canada. Are you also advertising there?

Mr. Brander: I do not know how extensively we are advertising in Mexico. I do know an increasing number of Mexicans are coming to Canada. 35,973 was the actual figure in 1976. I cannot cite the percentage growth, but it is really quite large.

Senator Bélisle: We argued that even if they were buying more from us, there was a difference of money in the tourist industry in which they are the beneficiary.

Mr. Groome: No individual company could hope to penetrate that market. Selling travel to Canada has to be done on a country-wide basis.

Mr. Campbell: The only Mexican advertising in Canada is done by the Mexican airlines and the Mexican government. I think you will find that in Mexico it is exactly the same way for us; we have the Canadian airlines serving Mexico and possibly the Canadian Government Office of Tourism.

Mr. Groome: One major reason for that, senator, might have been the fact that CP Air was on strike in Mexico and they were overflying Mexico for something like ten months.

[Traduction]

prélevé 5 p. cent dans l'État du Maine, qui se trouve just de l'autre côté du Nouveau-Brunswick. Le système bancaire américain joue donc en notre faveur.

Le sénateur Carter: En ce qui concerne le tableau 3, je pense qu'on n'a pas bien répondu à ma question au sujet de ces données statistiques. Un hôtel de 100 chambres aux États-Unis aurait 74 employés. Au Canada, un hôtel de même taille en n'aurait seulement 62. Qu'est-ce que cela signifie? Ils ont tous les autres avantages que vous avez mentionnés, par exemple un climat plus clément, moins de frais de construction, etc. Ces conditions sont-elles dues à la qualité des services ou bien à la grille des salaires au Canada, où il faut réduire les frais quelque part, ce qui explique la compression du personnel?

M. Groome: Il est certain que nous avons actuellement moins d'employés qu'auparavant. Notre liste de paye a doublé au cours des cinq dernières années. Nous avons réduit notre effectif de 15 p. 100 et pourtant notre feuille de paye a doublé par rapport à ce qu'elle était il y a cinq ans. En effet, nous avons dû réduire le nombre d'employés par pièce. C'est une donnée qui peut être très trompeuse, car dans tout hôtel le nombre d'employés par pièce dépend en grande partie des locaux pour les repas et les boissons dont dispose l'hôtel. Bien des hôtels américains ne sont en fait que des motels avec une petite cafétéria. Ils n'ont pas ce que nous appelons au Canada une grande salle à manger et peut être une salle de spectacle, etc. Nous ne pouvons donc vraiment pas nous fier à ces données statistiques.

Le sénateur Bélisle: Vous avez parlé de la publicité. Je suis allé récemment au Mexique avec un groupe parlementaire. Nous avons appris que 250,000 Canadiens sont allés au Mexique en 1976 alors qu'il y avait seulement 33,000 Mexicains qui sont venus au Canada. Faites-vous également de la publicité dans ce pays?

M. Brander: Je ne sais pas dans quelle mesure nous faisons de la publicité au Mexique. Mais je sais qu'il y a de plus en plus de Mexicains qui viennent au Canada. En 1976, le chiffre réel était de 35,973. Je ne peux pas vous donner de pourcentage il est vraiment très élevé.

Le sénateur Bélisle: Nous avons dit que même s'ils achetaient davantage de nos produits, il y avait une différence monétaire dans l'industrie du tourisme, qui joue en leur faveur.

M. Groome: Aucune société privée ne peut espérer pénétrer dans ce marché. La publicité sur les voyages au Canada doit être faite à l'échelle nationale.

M. Campbell: Seules les compagnies aériennes mexicaines et le gouvernement mexicain font de la publicité au Canada pour le Mexique. Je pense que c'est exactement le même cas pour nous au Mexique: Nous avons les lignes aériennes canadiennes desservant le Mexique et peut-être le bureau du tourisme du gouvernement canadien.

M. Groome: La raison majeure, monsieur le sénateur, pourrait s'expliquer par le fait que les employés de CP Air étaient en grève au Mexique et que leurs avions n'ont pas atterri au Mexique pendant environ 10 mois.

[Text]

Senator Bélisle: We now have a new Mexican ambassador who has made advertising a lifetime career. Perhaps you should have lunch with him.

Mr. Brander: A new Mexican ambassador to Canada?

The Chairman: I will take this opportunity to thank Mr. Brander, Mr. Campbell and Mr. Groome for coming here this afternoon and giving us so much of their time and being so forthcoming in their presentation and answers. Thank you very much.

The Committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur Bélisle: Nous avons maintenant un nouvel ambassadeur mexicain qui s'est occupé de la publicité pendant toute sa vie. Peut-être devriez-vous déjeuner avec lui.

M. Brander: Un nouvel ambassadeur mexicain au Canada?

Le président: Je profite de l'occasion pour remercier MM. Brander, Campbell et Groome d'être venus ici cet après-midi, de nous avoir consacré beaucoup de leur temps et de nous avoir fourni des explication et des réponses aussi utiles. Je vous remercie beaucoup.

La séance est levée.

TABLE 1

Variations in receipts, payments and balance of payments on travel account with U.S. and all foreign countries, total balance of international payments for Canada (current account) and number of foreign visitors to Canada, 1973-1976.

(in million \$ and million visitors)

	Balance of international payments		Travel Account		% Travel account deficit over deficit in International payments		Total Canadian tourism receipts from		Number of foreign visitors to Canada from		% of total U.S. visitors over total foreign visitors	
	With U.S.	Total	With U.S.	Total	With U.S.	Total	U.S. visitors	All foreign visitors	U.S. (total)	U.S. (more than one night)	All foreign countries	%
	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	000,000\$	
1973	(841)	18	87	(296)	-	-	1,160	1,146	37.1	14.9	38.2	97.1
1974	(1,516)	(1,643)	132	(284)	-	17%	1,328	1,694	35.1	14.0	36.3	96.7
1975	(4,667)	(4,965)	(250)	(727)	5%	14%	1,337	1,815	34.5	12.5	35.9	96.1
1976	(4,148)*	(4,541)*	(610)	(1,182)	11%*	20%*	1,348	1,941	32.2	11.6	33.8	95.2

* At end of third quarter

Source: Canadian Statistical Review, StatsCan
Travel Between Canada and other countries, StatsCan

TABLE 2Selected financial characteristics of hotels/motels in Canada, 1975

	<u>1975 figures</u>	<u>Increase (decrease) 1974 to 1975</u>
Occupancy rate	65%	(7 percent points)
Room rates (per room)	27.85	13%
Food service (No. covers)		(5.5%)
Receipts: average sales (in dollars)		4.6%
Gross operating profit		(1.3%)
Costs: total costs & expenditures (goods and wages)		6.8%
total deductions from income (administration, advertising, energy, repairs/maintenance, etc.)		8.5%
total payroll & related costs	35.1% of sales	

Source: Harris, Kerr & Forster

TABLE 3Selected Hospitality Industry Financial Characteristics for Canada and the U.S., 1975.

	<u>Canada</u>	<u>U.S.</u>	<u>World*</u> <u>Average</u>
Change in annual room occupancy	(12.4%)	(9.1%)	(6%)
Labour cost per employee	\$7,828	\$6,309	\$5,840
No. of employees per room	0.62	.74**	0.88
Cost of staff per room	\$4,891	\$5,058	\$5,144
Productivity index (dollars of sales per dollar of wage & related costs)	2.85	2.64	2.92
Food and beverages (per room)			
Sales	6,452	4,807***	
Cost	2,066	1,386***	
Municipal taxes per room****	1,246	746	N/A
Gross operating profit	3,338	3,138	3,515

* All properties covered in Laventhol & Horwath or Harris, Kerr, Forster when available

** This figure for 1974: 1975 figure N/A

*** In U.S.: Sales are 74% those in Canadian hotels,
costs are 67% those in Canadian hotels.

**** Average of eight Canadian and five U.S. cities

Source: Laventhol & Horwath

TABLE 4

Comparative increases in average hourly earnings of hotel/restaurant/tavern employees and Canadian labour force averages, 1972 to 1976.

	Hotel/Restaurant/Tavern employees, year average		Canadian Average	
	\$	% increase over previous year	\$	% increase over previous year
1972	2.09		3.54	
1973	2.30	10%	3.85	8%
1974	2.65	15%	4.37	13%
1975	3.15(approx.)	19%	5.13	17%
1976	3.50(approx.)	13%		
<hr/>				
1972-1975		50%		45%
1972-June 1976		68%		

* These increases do not include revenues from gratuities

Source: Employment Earnings and Hours, StatsCan
Canadian Statistical Review, StatsCan

TABLE 5

Municipal taxes per hotel room for selected U.S. and Canadian cities

<u>City (rank order of averages)</u>	<u>Lowest Amount Per Room</u>	<u>Highest Amount Per Room</u>	<u>Average Amount Per Room</u>
1. Montreal	\$1,185	\$3,291	\$1,923
2. Quebec City	1,688	1,956	1,842
3. Toronto	677	2,197	1,437
4. New York	481	2,000	1,188
5. Winnipeg	994	1,371	1,143
6. Halifax	749	1,491	1,127
7. Boston	483	1,356	1,004
8. Edmonton	687	1,013	896
9. Calgary	667	951	812
10. Vancouver	443	1,301	790
11. Chicago	465	959	608
12. Philadelphia	160	903	533
13. Washington	166	721	396

Source: Laventhol and Horwath

TABLE 6

Comparison of Gross operating profits (per room) for selected types of accommodation establishments*

Category	Gross Operating Profit	Total Variation**	Category	Gross Operating Profit	Total Variation*			
Under 150 rooms	\$2,583	31%	predominantly tourist "other"	2,621 3,703	30%			
150-299 rooms	\$3,384							
300-600 rooms	\$3,509							
Over 600 rooms	\$3,709		luxury "first class"	4,116 2,546	39%			
City	\$3,686	29%						
Resort	\$2,641							

* World averages: total sample of 402 establishments in 80 countries. The Canadian sample contains one or two establishments from each of the seven major Canadian cities and "some" (number undisclosed) from "roadside properties" in Ontario. It does not include seasonal operations.

** $\left[100 - \frac{\text{lowest figure}}{\text{highest figure}} \right]$

Source: Horwath & Horwath International

TABLE 7

CGOT TOURISM PROGRAM				IND., TRADE & COMM.		GOVT. OF CANADA		
	Total Expend. \$(000)	Increase per year %	Expend. Advertising \$(000)	Increase Prev. year %	Total Expend. \$(000)	Increase Prev. year %	Total Expend. \$(000)	Increase Prev. year %
1973-1974	19,514 (1)	-	7,232 (1)	-	329,146 (1)	-	19,635,509 (1)	-
1974-1975	22,819 (1)	16.9	10,495 (1)	45.1	355,323 (1)	7.9	25,452,965 (1)	29.6
1975-1976	21,333 (1)	(6.5)	7,518 (1)	(28.4)	517,537 (1)	45.6	33,839,493 (2)	32.9
1976-1977	23,330 (2)	9.4	8,722 (2)	16.0	532,160 (2)	28	39,397,212 (2)	16.4
<hr/>								
1977-1978	24,556 (3)	5.3	7,500 (3)	(14.8)	368,389 (3)	(30.8)	41,144,860 (2)	4.4
1973-1977 Average of yearly increases 1973-77		19.5 6.6%		4.1 10.9%		61.7 18.7%		100.6 26.3%
(1) Actual expenditures								
(2) Forecast expenditures								
(3) Budgeted expenditures								

Source: Main estimates

APPENDIX "21B"

Re: U.S. Tax Reform Act
(Section 602)

CANADIAN HOTEL LOSSES
Resumé of Cancellations in Four Cities

	QUEBEC	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER
CITY	Total of approximately 15 groups lost - Value \$2,500,000	Montreal Convention Bureau Cancellations: 21 groups definite 7 groups tentative 4 groups expected to cancel. Total loss: 32 groups - \$11,996,180	Only figures available - 17,765 room nights definite. No tentative figures available. Total loss: \$2,800,000	Approximate figures: 6 definite loss \$1,200,000 18 tentative loss 2,800,000 25 failed to book 2,500,000 Total loss: \$6,500,000
TOTAL				

KNOWN CANCELLATIONSBY CITYQUEBEC

Pilot Life Insurance	May 24-29/77	250 rooms	1250 room nights
John Hancock	Sept. 8-11/77	250 rooms	750 room nights
Savings Banks Assn of Maine	Sept. 22-25/77	300 rooms	900 room nights
Home Beneficial Life Insurance Co.	April 27-29/78	425 rooms	850 room nights
Share Inc.	May 19-21/80	275 rooms	825 room nights

MONTREAL

American Newspaper Publishers Assn	May 6-11/78	3000rooms	15,000 room nights
Mortgage Bankers Assn	Oct. 28-31/79	3000 rooms	9,000 room nights
Wise Foods Distributors Assn	May 12-15/77	75 rooms	225 room nights
Robert Morris & Associates	Oct./81	1500 rooms	4500 room nights
Institute of Newspaper Comptrollers & Finance Officers	Oct. 15-19/77	300 rooms	1200 room nights
National Supply Assn	March/77	1000 rooms	3000 room nights
National Auto Assn	August/77	250 rooms	500 room nights
National Wholesale Drugs	June/77	300 rooms	600 room nights
R.B. Associates	August/81	1200 rooms	3600 room nights
Smith Eucklin Assn	Sept./77	300 rooms	600 room nights
Academy of Amer Occupational Medecine	Sept./78	600 rooms	1800 room nights
Medical Assn of Chronologists	1982	1800 rooms	3600 room nights
American Land Title Assn	Oct. 4-9/80	500 rooms	2500 room nights

American Chamber of Commerce Executive	Oct. 15-18/78	500 rooms	1500 room nights
Triple Industrial Supply	June/78	1500 rooms	4500 room nights
National Assn of Wiping Cloth Manufacturers	August/79	100 rooms	400 room nights
Machine Tool Distributors Assn	Oct. /77	400 rooms	1200 room nights
Mayflower Warehousemen's Assn	1980	300 rooms	900 room nights
Federation of Societies for Coatings Technology	Oct.9-12/79	2000 rooms	6000 room nights
American Pharma- ceutical Assn	May/78	2000 rooms	10,000 room nights
National Retail Merchants Assn	Sept.10-14/78	350 rooms	1,050 room nights
National Solid Waste Management Association	Oct. 5-8/77	400 rooms	1,200 room nights
Medical Dental Bureau of America	Sept.23-29/77	90 rooms	540 room nights
Society of Plastic Industry	July 11-19/77	100 rooms	700 room nights
John Hancock Insurance Company	Sept. 13-19/77	200 rooms	1200 room nights
Big M Supermarket	Oct. 2-5/77	100 rooms	300 room nights
Metropolitan Life Insurance	April 1-4/78	500 rooms	1500 room nights
Institute of Decision Scientists	Nov. 7-11/78	300 rooms	1200 room nights
National Industrial Distributors	June 4-7/78	800 rooms	2400 room nights
Savings Banks of Mass.	Sept. 14-17/78	420 rooms	1260 room nights
International Circulation Managers	June 25-29/78	600 rooms	2400 room nights
Society of Motion Pictures and TV Engineers	Oct. 26-31/80	750 rooms	3750 room nights

TORONTO

Advertising and Typographer Assn	May 12-14/77	50 rooms	100 room nights
National Retail Mer- chants Assn	Jan. 6-10/77	300 rooms	1200 room nights
Association of Physical Plant Administration	Aug. 15-19/77	100 rooms	400 room nights
American Educational Research Society	March 27-31/78	600 rooms	2400 room nights
National Welding Supplies Assn	Oct. 22-25/78	300 rooms	900 room nights
Int'l Federation of Operational Research	June 22-29/78	450 rooms	3150 room nights
American Family Life Insurance Co.	Sept. 11-15/79	525 rooms	2100 room nights
Kamp Grounds of America	Nov. 4-10/79	400 rooms	2400 room nights
National Commercial Refrigerator Sales Association	Oct. 12-15/80	150 rooms	450 room nights
National Consumer Finance Association	May 16-21/81	300 rooms	1500 room nights
American Bar Association	July 27-Aug. 3 /83	700 rooms	4900 room nights

VANCOUVER

Western Growers Assn	1980	700 rooms	2800 room nights
American Gen Society	1981	700 rooms	2800 room nights
Electro-Chemical Society	1978	425 rooms	2125 room nights

APPENDICE «21A»
RÉSUMÉ STATISTIQUE

TABLEAU 1

Variations dans les rentrées, les paiements et la balance des paiements au compte des voyages avec les É.-U. et tous les autres pays, balance totale des paiements internationaux pour le Canada (compte courant) et nombre de visiteurs étrangers au Canada, 1973-1976.
(en millions \$ et millions de visiteurs)

	Balance des paiements internationaux				Compte des voyages				% du déficit du compte des voyages par rapport au déficit des paiements internationaux				Rentrées canadiennes totales dérivées du tourisme				Nombre de visiteurs étrangers au Canada des				% des visiteurs américains par rapport à l'ensemble des autres
	Avec les É.-U.		Total	000,000\$	Avec les É.-U.		Total	000,000\$	Avec les É.-U.		Total	%	Visiteurs américains		Autres visiteurs	000,000\$	É.-U. (total)		É.-U. (plus d'une nuit)	%	
	000,000\$				000,000\$				000,000\$				000,000\$				000,000\$				
	1973	(841)	18	87	(296)	—	—	1973	1,160	1,146	37.1	14.9	38.2	97.1							
1974	(1,516)	(1,643)	132	(284)	—	17%	1974	1,328	1,694	35.1	14.0	36.3	96.7								
1975	(4,667)	(4,965)	(250)	(727)	5%	14%	1975	1,337	1,815	34.5	12.5	35.9	96.1								
1976	(4,148)*	(4,541)*	(610)	(1,182)	11%*	20%*	1976	1,348	1,941	32.2	11.6	33.8	95.2								

* A la fin du troisième trimestre

Source: Revue statistique du Canada, Statistique Canada
Voyages entre le Canada et les autres pays, Statistique Canada

TABLEAU 2

Caractéristiques financières choisies d'hôtels/motels au Canada, 1975

	Chiffres de 1975	Augmentation (diminution) de 1974 à 1975
Taux d'occupation	65%	(7 points de pourcentage)
Tarif d'occupation (par chambre)	27.85	13%
Service alimentaire (Nbre de couverts)		(5.5%)
Rentrées: ventes moyennes (en dollars)		4.6%
Profit d'exploitation brut		(1.3%)
Frais: Total des frais et dépenses (fournitures et salaires)		6.8%
déductions totales du revenu (administration, publicité, énergie, réparation/entretien, etc.)		8.5%
feuille de paye totale et frais connexes	35.1% des ventes	

Source: Harris, Kerr & Forster

TABLEAU 3
Caractéristiques financières choisies de l'industrie hôtelière pour le Canada et les É.-U., 1975

	Canada	É.-U.	Moyenne mondiale*
Changement dans le taux d'occupation annuel	(12.4%)	(9.1%)	(6%)
Frais de main-d'œuvre par employé	\$7,828	\$6,309	\$5,840
Nbre d'employés par chambre	0.62	.74**	0.88
Coût du personnel par chambre	\$4,891	\$5,058	\$5,144
Indice de productivité (dollars de ventes par dollar des salaires et des frais connexes)	2.85	2.64	2.92
Nourriture et boissons (par chambre)			
Ventes	6,452	4,807***	
Frais	2,066	1,386***	
Taxes municipales par chambre****	1,246	746	N/A
Profit d'exploitation brut	3,338	3,138	3,515

* Toutes les propriétés traitées dans Laventhol & Horwath ou Harris, Kerr, Forster lorsque c'était possible

** Le chiffre vaut pour 1974: celui pour 1975 est s/o

*** Aux É.-U.: Les ventes représentent 74% de celles qui sont effectuées dans les hôtels canadiens et les frais, 67%.

**** Moyenne de huit villes canadiennes et de cinq villes américaines

Source: Laventhol & Horwath

TABLEAU 4

Augmentations comparatives des gains horaires moyens des employés d'hôtel/restaurant/taverne et moyennes de la main-d'œuvre canadienne, 1972 à 1976.

	Employés d'hôtel/restaurant/taverne moyenne annuelle		Moyenne canadienne	
	\$	% d'augmentation par rapport à l'année précédente	\$	% d'augmentation par rapport à l'année précédente
1972	2.09		3.54	
1973	2.30	10%	3.85	8%
1974	2.65	15%	4.37	13%
1975	3.15 (approx.)	19%	5.13	17%
1976	3.50 (approx.)	13%		
1972-1975		50%		45%
1972-juin 1976		68%		

* Les augmentations ne tiennent pas compte des revenus sans forme de pourboire

Source: Emploi, rémunérations et heures, Statistiques Canada
Revue Statistique canadienne, Statistique Canada

TABLEAU 5

Taxes municipales par chambre d'hôtel pour un échantillonnage de villes américaines et canadiennes

Ville (par ordre d'importance des moyennes)	Montant le plus bas par chambre	Montant le plus élevé par chambre	Montant moyen par chambre
1. Montréal	\$1,185	\$3,291	\$1,923
2. Québec	1,688	1,956	1,842
3. Toronto	677	2,197	1,437
4. New York	481	2,000	1,188
5. Winnipeg	994	1,371	1,143
6. Halifax	749	1,491	1,127
7. Boston	483	1,356	1,004
8. Edmonton	687	1,013	896
9. Calgary	667	951	812
10. Vancouver	443	1,301	790
11. Chicago	465	959	608
12. Philadelphie	160	903	533
13. Washington	166	721	396

Source: Laventhol and Horwath

TABLEAU 6

Comparaison des profits d'exploitation bruts (par chambre) pour des types choisis d'établissements d'hébergement*

Catégorie	Profit d'exploitation brut	Variation totale**	Catégorie	Profit d'exploitation brut	Variation totale*
Moins de 150 chambres	\$2,583	31%	à prédominance touristique «autre»	[2,621 3,703]	30%
150-299 chambres	\$3,384				
300-600 chambres	\$3,509				
Plus de 600 chambres	\$3,709		grand luxe	[4,116 2,546]	39%
			«première classe»		
Ville	\$3,686	29%			
Lieu de séjour	\$2,641				

* Moyennes mondiales: échantillonnage total de 402 établissements dans 80 pays — L'échantillon canadien contient un ou deux établissements de chacune des sept grandes villes du Canada et «certains» (nombre non divulgué) «sur le bord de la route» en Ontario — Il ne tient pas compte de l'exploitation saisonnière.

** [100 — chiffre le plus bas
— chiffre le plus élevé]

Source: Horwath & Horwath International

TABLEAU 7

PROGRAMME DE TOURISME
DE L'OTC

IND., ET COMM.

GOUV. DU CANADA

	Dépenses totales	Augmentation annuelle	Dépenses en publicité	Augmentation par rapport à l'année précédente	Dépenses totales	Augmentation par rapport à l'année précédente	Dépenses totales	Augmentation par rapport à l'année précédente
	\$(000)	%	\$(000)	%	\$(000)	%	\$(000)	%
1973-1974	19,514 (1)	—	7,232 (1)	—	329,146 (1)	—	19,635,509 (1)	—
1974-1975	22,819 (1)	16.9	10,495 (1)	45.1	355,323 (1)	7.9	25,452,965 (1)	29.6
1975-1976	21,333 (1)	(6.5)	7,518 (1)	(28.4)	517,537 (1)	45.6	33,839,493 (2)	32.9
1976-1977	23,330 (2)	9.4	8,722 (2)	16.0	532,160 (2)	28	39,397,212 (2)	16.4
1977-1978	24,556 (3)	5.3	7,500 (3)	(14.8)	368,389 (3)	(30.8)	41,144,860 (2)	4.4
1973-1977		19.5		4.1		61.7		100.6
Moyenne des augmentations annuelles 1973-77		6.6%		10.9%		18.7%		26.3%

(1) Dépenses réelles

(2) Dépenses prévues

(3) Dépenses inscrites au budget

Source: Budget principal

Objet: U.S. Tax Reform Act
(article 602)

APPENDICE «21B»

PERTES SUBIES PAR DES HÔTELS CANADIENS

Annulations dans quatre villes

	<u>QUÉBEC</u>	<u>MONTREAL</u>	<u>TORONTO</u>	<u>VANCOUVER</u>
TOTAL POUR LES VILLES	Perte d'environ 15 groupes— Valeur de \$2,500,000.	Office des congrès de Montréal Annulations: 21 groupes: annulation 7 groupes: possibilité d'annulation 4 groupes: annulation probable Perte totale: 32 groupes — \$11,996,180.	Seules statistiques disponibles — annulation de 17,765 nuitées. Statistiques non disponibles pour possibilités d'annulation Perte totale: \$2,800,000.	Chiffres approximatifs 6 groupes: annulation 18 groupes: possibilité d'annulation 25 groupes ont omis de s'enregistrer Perte totale: \$1,200,000 \$2,800,000 \$2,500,000 \$6,500,000

ANNULATIONS CONFIRMÉES PAR VILLE

QUÉBEC

Pilot Life Insurance	du 24 au 29 mai 1977	250 chambres	1250 nuitées
John Hancock	du 8 au 11 sept. 1977	250 chambres	750 nuitées
Savings Banks Assn of Maine	du 22 au 25 sept. 1977	300 chambres	900 nuitées
Home Beneficial Life Insurance Co.	du 27 au 29 avr. 1978	425 chambres	850 nuitées
Share Inc.	du 19 au 21 mai 1980	275 chambres	825 nuitées

MONTREAL

American Newspaper Publishers Assn	du 6 au 11 mai 1978	3000 chambres	15000 nuitées
Mortgage Bankers Assn	du 28 au 31 oct. 1979	3000 chambres	9000 nuitées
Wise Foods Distributors Assn	du 12 au 15 mai 1977	75 chambres	225 nuitées
Robert Morris and Associates	octobre 1981	1500 chambres	4500 nuitées
Institute of Newspaper	du 15 au 19 oct. 1977	300 chambres	1200 nuitées
Comptrollers & Finance Officers			
National Supply Assn	mars 1977	1000 chambres	3000 nuitées
National Auto Assn	août 1977	250 chambres	500 nuitées
National Wholesale Drugs	juin 1977	300 chambres	600 nuitées
R. B. Associates	août 1981	1200 chambres	3600 nuitées
Smith Eucklin Assn	septembre 1977	300 chambres	600 nuitées
Academy of American Occupational Medicine	septembre 1978	600 chambres	1800 nuitées
Medical Assn of Chronologists	1982	1800 chambres	3600 nuitées

ANNULATIONS CONFIRMÉES PAR VILLE

American Land Title Assn	du 4 au 9 oct. 1980	500 chambres	2500 nuitées
Direction de l'American Chamber of Commerce	du 15 au 18 octobre 1978	500 chambres	1500 nuitées
Triple Industrial Supply	juin 1978	1500 chambres	4500 nuitées
National Assn of Wiping Cloth Manufacturers	août 1979	100 chambres	400 nuitées
Machine Tool Distributors Assn	octobre 1977	400 chambres	1200 nuitées
Mayflower Warehousemen's Assn	1980	300 chambres	900 nuitées
Federation of Societies for Coatings Technology	du 9 au 12 octobre 1979	2000 chambres	6000 nuitées
American Pharmaceutical Assn	mai 1978	2000 chambres	10000 nuitées
National Retail Merchants Assn	du 10 au 14 septembre 1979	350 chambres	1050 nuitées
National Solid Waste Management Association	du 5 au 8 octobre 1977	400 chambres	1200 nuitées
Medical Dental Bureau of America	du 23 au 29 septembre 1977	90 chambres	540 nuitées
Society of Plastic Industry	du 11 au 19 juillet 1977	100 chambres	700 nuitées
John Hancock Insurance Company	du 13 au 19 septembre 1977	200 chambres	1200 nuitées
Big M Supermarket	du 2 au 5 octobre 1977	100 chambres	300 nuitées
Metropolitan Life Insurance	du 1 ^{er} au 4 avril 1978	500 chambres	1500 nuitées
Institute of Decision Scientists	du 7 au 11 novembre 1978	300 chambres	1200 nuitées
National Industrial Distributors	du 4 au 7 juin 1978	800 chambres	2400 nuitées
Savings Banks of Mass.	du 14 au 17 septembre 1978	420 chambres	1260 nuitées

ANNULATIONS CONFIRMÉES PAR VILLE

International Circulation Managers	du 25 au 29 juin 1978	600 chambres	2400 nuitées
Society of Motion Pictures and TV Engineers	du 26 au 31 octobre 1980	750 chambres	3750 nuitées
Advertising and Typographer Assn	du 12 au 14 mai 1977	50 chambres	100 nuitées
National Retail Merchants Assn	du 6 au 10 janvier 1977	300 chambres	1200 nuitées
Association of Physical Plant Administration	du 15 au 19 août 1977	100 chambres	400 nuitées
American Educational Research Society	du 27 au 31 mars 1978	600 chambres	2400 nuitées
National Welding Supplies Assn	du 22 au 25 octobre 1978	300 chambres	900 nuitées
International Federation of Operational Research	du 22 au 29 juin 1978	450 chambres	3150 nuitées
American Family Life Insurance Co.	du 11 au 15 septembre 1979	525 chambres	2100 nuitées
Kamp Grounds of America	du 4 au 10 novembre 1979	400 chambres	2400 nuitées
National Commercial Refrigerator Sales Association	du 12 au 15 octobre 1980	150 chambres	450 nuitées
National Consumer Finance Association	du 16 au 21 mai 1981	300 chambres	1500 nuitées
American Bar Association	du 27 juillet au 3 août 1983	700 chambres	4900 nuitées
Western Growers Assn	1980	700 chambres	2800 nuitées
American Gen Society	1981	700 chambres	2800 nuitées
Electro-Chemical Society	1978	425 chambres	2125 nuitées

WITNESSES—TÉMOINS

Travel Industry Association of Canada (TIAC):

Mr. F. G. Brander, President and Chief Executive Officer;
Mr. Garth C. Campbell, Chairman; and
Mr. R. K. Groome, a TIAC Director.

L'Association de l'industrie touristique du Canada (A.I.T.C.):

M. F. G. Brander, président et administrateur délégué;
M. Garth C. Campbell, président; et
M. R. K. Groome, un directeur de A.I.T.C.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, May 26, 1977

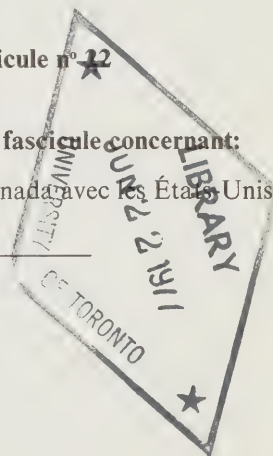
Le jeudi 26 mai 1977

Issue No. 22

Fascicule n° 22

Twenty-second Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Vingt-deuxième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 26, 1977
(24)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:35 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Cameron, Croll, Grosart, Lafond, Laird and McElman. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Deschatelets, Desruisseaux, Haig and Smith (*Queens-Shelburne*). (4)

In attendance: Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; and Mr. Reg Letourneau, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States relations.

Witnesses: From Canadian Federation of Independent Business (CFIB): Mr. John F. Bulloch, President; and Mr. James R. Conrad, Director, Legislative Affairs.

*Agreed,—*That a document submitted by the witnesses, entitled "A Description of a more Stable Socio-Economic Model for Canada", be annexed to these proceedings (*See Appendix "22A"*).

At 12:00 noon the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 26 MAI 1977
(24)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 35.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Cameron, Croll, Grosart, Lafond, Laird et McElman. (9)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Deschatelets, Desruisseaux, Haig et Smith (*Queens-Shelburne*). (4)

Aussi présents: M^{me} Carol Seaborn, adjointe spéciale auprès du Comité; et M. Reg Letourneau, de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: De la Fédération canadienne des entreprises indépendantes (FCEI): M. John F. Bulloch, président; et M. James R. Conrad, directeur, Questions législatives.

*Il est convenu,—*Qu'un document présenté par les témoins et intitulé: «A Description of a more Stable Socio-Economic Model for Canada», soit joint aux présentes délibérations. (*Voir Appendice «22A»*).

A midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, May 26, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are continuing today our study of Canada-United States relations relative to trade. We are very pleased to have before the committee this morning Mr. John F. Bulloch, President of the Canadian Federation of Independent Business. He is accompanied by Mr. James Conrad, Director of Legislative Affairs for the federation.

We have heard a great deal of testimony to date from larger Canadian companies involved in major exports to and imports from the United States from some labour leaders and, of course, from government departmental people. It is now therefore most timely for us to turn our attention to the role of small and medium business in so far as Canada-United States trade is concerned, and I think you will agree that Mr. Bulloch is the foremost spokesman for this group. His federation now represents over 42,000 members from coast to coast. It is a relatively young organization, formed in the early 1970s to be a permanent voice for small business, and which evolved from the earlier Canadian Council for Fair Taxation which, you will recall, Mr. Bulloch formed in 1969 in response to the government's white paper on taxation.

Mr. Bulloch has a wide and varied background in business, as a salesman, as a company manager and as the proprietor of his own business. He was an instructor in business at the Ryerson Polytechnic Institute from 1963 to 1969, he holds a master's degree in business administration and an engineering degree from the University of Toronto.

Following Mr. Bulloch's opening presentation, Senator McElman has kindly agreed to lead off the questioning.

I might just mention that the next meeting of the committee will be on Tuesday, June 7, at 2.30 in the afternoon, when we will be hearing from officials of various departments on a number of matters that have come up in recent years.

With that, I will ask Mr. Bulloch to proceed.

Mr. John Bulloch, President, Canadian Federation of Independent Business: First of all, Mr. Chairman and honourable senators, I would like to introduce James Conrad, to my right. He is the Director of Legislative Affairs for the Canadian Federation of Independent Business. The two of us are going to deal with this issue on a very free and open basis, and we look forward to your questions. If you want us to come back to you with special documentation, or other studies, we will be very happy to do it, but we have tried to minimize that today so that we can spend most of our time in a very open discussion of the question of the small business community in Canada, and its potential for impacting on Canada-United States trade relations.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 26 mai 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Nous sommes très heureux d'entendre, ce matin, M. John F. Bulloch, président de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes. Il est accompagné de M. James Conrad, directeur des questions législatives pour la Fédération.

Nous avons entendu de nombreux témoignages, jusqu'à maintenant, d'importantes sociétés canadiennes qui exportent et importent des États-Unis, de certains chefs syndicaux et, évidemment, de fonctionnaires gouvernementaux. Il est maintenant donc temps d'étudier le rôle des petites et moyennes entreprises dans le domaine des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et vous conviendrez, je crois, que M. Bulloch est le porte-parole le plus représentatif de ce groupe. Sa fédération représente maintenant plus de 42,000 membres, d'un océan à l'autre. Il s'agit d'une organisation relativement jeune, créée au début des années 1970 pour représenter les petites entreprises. La fédération découle de l'ancien Canadian Council for Fair Taxation que, vous vous souvenez, M. Bulloch a créé en 1969 en réponse au Livre blanc du gouvernement sur la fiscalité.

M. Bulloch a une expérience variée et étendue des affaires, en tant que vendeur, directeur de société et propriétaire de sa propre entreprise. Il a également enseigné dans ce domaine à l'Institut polytechnique Ryerson de 1963 à 1969, il possède une maîtrise en administration des affaires et un diplôme en génie de l'Université de Toronto.

À la suite de la déclaration préliminaire de M. Bulloch, le sénateur McElman entamera la période de questions.

Je mentionnerai également que la prochaine réunion du comité aura lieu le mardi 7 juin à 14 h 30 et nous entendrons des fonctionnaires de différents ministères sur différents problèmes qui ont surgi au cours des dernières années.

Je vous invite donc, M. Bulloch, à débiter.

M. John Bulloch, président, Fédération canadienne des entreprises indépendantes: Premièrement, M. le président et honorables sénateurs, j'aimerais présenter M. James Conrad, à ma droite. Il est directeur des questions législatives pour la Fédération canadienne des entreprises indépendantes. Nous discuterons tous deux de cette question très librement et très ouvertement et nous répondrons volontiers à vos questions. Si vous souhaitez que nous vous présentions des documents spéciaux, ou d'autres études, nous serons heureux de le faire mais nous avons essayé de les réduire au minimum aujourd'hui pour pouvoir passer la plus grande partie de notre temps en discussion très libre de la question des petites entreprises au Canada.

[Text]

Very briefly, as the chairman said, the federation is now an organization of some 42,000 members, with a staff of 90 people. We expect to have 50,000 members by the end of this year, and over 100,000 in less than five years. We are now the largest individual membership organization of business in Canada, with the largest individual membership of manufacturers as well as retailers, so we are actually larger than most of the trade associations.

Our goal is very simple. We are a political movement. We are attempting to influence the whole socio-economic system so as to preserve opportunity for the individual, and ensure that the small firm, owner-managed sector of the economy has some influence on public policy. I think the most useful thing I can do, to begin with, is to explain what I mean by the small firm sector. I do not describe it in terms of size, but rather in terms of the owner-manager relationship. This sector is referred to in various countries as the owner-managed sector. It is referred to in Canada and the United States as the independent business community, and in Europe as the SME's, small and medium enterprises, or as PME's, "petites et moyennes entreprises". This tends to be the traditional capitalist sector, with a single plant, perhaps more labour intensive than capital or energy intensive, and community oriented.

In the United States legislation the small firm sector is defined as, "enterprises that are independently owned and operated and not dominant in their field of operation."

In the European Economic Community they refer to it as "enterprises that are legally and financially independent."

The size limits are secondary and are for administrative purposes only.

We believe the small firm sector in any modern society can make a dramatic impact on trade relations, but you just cannot study the potential for improving small business contributions to trade in isolation. You can hire 100,000 civil servants in Industry, Trade and Commerce and develop 100,000 programs, and it will not have any effect on the real contribution of the small firm sector trade unless you deal with the whole socio-economic model or the way in which we order our affairs.

I am going to deal with this subject in five categories. Perhaps when I am through you will better understand what I mean when I talk about the way in which small business is capable of contributing to our trade picture. My first subject heading is the relationship between trade and small business; second, small business as a socio-economic system; third, the influence of public policy on structures; fourth, the problems and opportunities for small business in the 1980s; fifth, improving the effectiveness or productivity of the small firms sector. In Canada we do not have adequate data to describe the direct and indirect contribution that the small firms sector makes in trade. I can give you some insight from other countries that do have studies and data available that would be useful. For example, in Japan 40 per cent of its exports are by small

[Traduction]

et de leur influence sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

En bref, comme M. le président l'a dit, la fédération compte maintenant quelque 42,000 membres, et un personnel de 90 personnes. D'après nos prévisions, nous compterons 50,000 membres à la fin de cette année et plus de 100,000 dans moins de cinq ans. Nous sommes actuellement la fédération d'entreprises la plus importante au Canada, comptant le plus grand nombre de membres, fabricants de même que détaillants et c'est pourquoi nous sommes, en réalité, plus importants en nombre que la plupart des associations commerciales.

Notre but est très simple. Nous sommes un mouvement politique. Nous essayons d'influencer tout le système socio-économique afin de préserver les possibilités pour la personne et s'assurer que la petite entreprise, ce secteur de l'économie géré par le propriétaire, participe quelque peu à la politique publique. La chose la plus utile à faire, je pense, est de commencer par définir la petite entreprise. Je ne parle pas en termes d'importance, mais plutôt en termes de relations propriétaire-administrateur. Dans de nombreux pays, on parle de secteur des entreprises administrées par le propriétaire. On parle au Canada et aux États-Unis d'entreprises indépendantes. En Europe, on parle des P.M.E., les petites et moyennes entreprises. Ceci représente le secteur capitaliste traditionnel avec une seule usine, une industrie de main-œuvre, plus qu'une industrie de capitaux ou d'énergie peut-être et à orientation communautaire.

Dans les lois américaines, les petites entreprises sont définies comme des «entreprises à propriété et fonctionnement indépendant qui ne dominent pas dans leur domaine d'activités».

Dans la Communauté économique européenne, on parle «d'entreprises juridiquement et financièrement indépendantes».

Les limites de taille sont secondaires et établies à des fins administratives seulement.

A notre avis, les petites entreprises dans la société moderne peuvent avoir une influence importante sur les relations commerciales mais l'on ne peut étudier séparément les possibilités d'améliorer la contribution des petites entreprises sans tenir compte de tout le système socio-économique. Il est possible d'engager 100,000 fonctionnaires au ministère de l'Industrie et du Commerce et créer 100,000 programmes mais cela ne touchera pas la contribution réelle des petites entreprises si l'on ne tient pas compte de tout le modèle socio-économique ou de la façon dont nous fonctionnons.

Je traiterai de ce sujet en le divisant en cinq parties. Vous comprendrez peut-être mieux, après mes explications, ce que j'entends lorsque je dis que les petites entreprises peuvent contribuer à la situation commerciale en général. J'intitulerai la première partie, la relation entre le commerce et la petite entreprise; la deuxième, la petite entreprise en tant que système socio-économique; la troisième, l'influence de la politique publique sur les structures; la quatrième, les problèmes et possibilités des petites entreprises dans les années 1980; et la cinquième, l'amélioration de l'efficacité ou de la productivité du secteur des petites entreprises. Au Canada, les données que nous possédons ne nous permettent pas de décrire la façon dont le secteur de la petite entreprise contribue, directement ou indirectement, au commerce du pays. Je pourrais vous donner

[Text]

business. Too many people think small business is there to strictly import replace. Small business in some countries is very actively engaged in trade in various forms. Small businesses play a dramatic role as subcontractors to businesses that are engaged directly in exports. A British study, for example, has shown that in three out of four sectors in Britain, small firms exported, indirectly as subcontractors, a relatively larger proportion of their output than larger firms.

Small firms export via export consortia and trading companies; but certainly the area where small firms will have the greatest impact on our trade relations in the future is in import replacement. As a nation we cannot continue to finance our rather massive trade deficit on manufactured goods by selling oil or by borrowing internationally.

It is very important to realize in developing broad policies that strengthen small business; you do not know whether it will lead to new exports or import replacements. You must understand the process of building and strengthening small firms. It has a wide range of economic and social benefits, and some are very much related to trade.

Let me give you a typical example of how a small Canadian owner-managed enterprise develops. First of all, every small business, to be viable, has to find its own corner. Corners may open up through subcontracting with government or subcontracting with larger firms. A corner may open up through importing and distributing products and developing some kind of market clout; but only after becoming viable in that way—securing a market and a reliable cash flow—does he then look for further manufacturing opportunities, and they are usually related to what he is presently making or selling.

Very often it is an import replacement situation. It is very often perhaps related to some kind of licensing arrangement. During this process of manufacturing, he runs into many kinds of problems. If he is a capable individual, he will innovate as he attempts to solve his problems. Innovation comes as a result of problem solving, not as the result of an IT&C grant. He innovates in order to get himself out of problems. It may be innovation in design. It may be innovation in the way he manufactures things. Most successful small firms are highly innovative. No two firms use the same techniques. This is why small firms are almost impossible to study and analyze.

[Traduction]

un aperçu de la situation dans d'autres pays qui effectuent des études et possèdent des données qui pourraient s'avérer utiles. Par exemple, au Japon, 40 pour cent des exportations sont attribuables aux petites entreprises. Beaucoup trop de gens croient que les petites entreprises ne font rien d'autre que de l'importation de remplacement. Dans certains pays, les petites entreprises se livrent activement à différentes formes de commerce. Elles jouent un rôle très important en tant que sous-traitants des sociétés qui évoluent directement dans le domaine de l'exportation. Par exemple, une étude effectuée par les Anglais a démontré qu'en Grande-Bretagne, dans trois secteurs sur quatre, les petites entreprises exportaient, indirectement à titre de sous-traitants, une fraction relativement plus élevée de leur production que les sociétés plus importantes.

Des petites entreprises exportent, par l'intermédiaire de consortiums d'exportation et des sociétés commerciales; mais il ne fait aucun doute que le domaine dans lequel elles auront le plus d'influence sur nos relations commerciales futures est l'importation de remplacement. En tant que pays, nous ne pouvons continuer à amortir notre déficit commercial colossal, sur le plan des produits manufacturés, en vendant du pétrole ou en empruntant à l'étranger.

Il importe au plus haut point que nous nous rendions compte que, lorsque nous élaborons de larges politiques, nous ignorons si le renforcement des petites entreprises conduira à une nouvelle exportation ou à l'importation de remplacement. Il est nécessaire de comprendre le processus par lequel se construisent et se fortifient les petites entreprises. Ce processus représente certains avantages, tant sur les plans économique que social, et certains sont directement liés au commerce.

Permettez-moi de vous donner un exemple typique de la façon dont se développent les petites entreprises appartenant à des Canadiens et gérées par eux. Premièrement, pour être rentables, les petites entreprises doivent former leurs propres syndicats commerciaux. Ceci est possible en sous-traitant avec le gouvernement ou avec des sociétés plus importantes. Les syndicats commerciaux peuvent se constituer autour de produits d'importation et de distribution et en développant une certaine puissance commerciale. Mais ce n'est seulement qu'après être devenu rentable de cette manière—c'est-à-dire après s'être constitué un marché et de solides revenus,—que l'entreprise cherche d'autres possibilités de fabrication, généralement reliées aux produits qu'elle fabrique ou vend actuellement.

Il arrive souvent qu'il s'agisse d'importation de remplacement. Il peut très souvent s'agir d'ententes touchant les autorisations de fabrication. Je crois que lorsque l'entrepreneur est dans cette situation, il éprouve de nombreux problèmes. S'il est un homme capable, il tentera de résoudre ses problèmes en innovant. L'innovation est un des effets secondaires des efforts déployés pour résoudre un problème, non le résultat d'une subvention du ministère de l'Industrie et du Commerce. L'entrepreneur innove dans le but de se tirer d'une situation difficile. Il peut innover au niveau de la conception, ou encore au niveau de ses procédés de fabrication. La plupart des petites entreprises progressives sont très innovatrices. Deux entreprises n'utilisent jamais les mêmes techniques. C'est la raison

[Text]

Ingenuity of that key-thruster is the basis of much of the innovation, and the innovation comes from problem solving. If this innovation provides him with an economic advantage, it is quite likely that he will look to export opportunities. In that process he will find a great deal of difficulty, many barriers—especially non-tariff barriers—and tremendous capital requirements to break into the new market. His more likely opportunity is to get into a joint venture relationship with somebody in another country, say the United States, to buy a small firm and operate as a mini-multinational and get himself established through assembly across the border. For a small firm that is a less risky option than just trying to crash into a new market.

If, for some reason or other, he finds his competitive position in danger, a number of things happen: he may go back to just importing or subcontracting; or he may transfer his manufacturing out of Canada, where he has most of his customers; or he will go out of business. *All three of those things are happening in this country today!*

It is going to seem strange now to discuss my second point, understanding small business as part of a socio-economic system. That is probably the most important thing I will do today. At first it will not seem relative to the comments which we are concerned about—Canada-U.S. trade relations. We believe that building small firms should be the cornerstone of a country's social policy if it wants to be strong and competitive internationally. At the world conference in Japan on small business—and I am an active member representing Canada, which is one of 43 nations involved in the international small business movement—a Japanese official made a very interesting comment that would probably go over the heads of 90 per cent of the people in North America. It was very simple. He just blurted it out, as they will do. He said, "Building small firms is cheaper than welfare." That is a profound statement. It is a little simplistic, but, in the translation into English, it is exactly the words he used.

In much of North America, and in Canada in particular, we have concentrated and centralized economic activity and economic power. We have relied very heavily on various forms of income transfer—geographically and vertically. Various countries in the western world are at various stages in the degree to which they redistribute income; but it is this process of income distribution in Canada that is at the root of our problems in being non-competitive with the United States. It is very simple: Canada's productive sector is carrying a higher burden

[Traduction]

pour laquelle il est pratiquement impossible de les étudier ou de les analyser.

L'ingéniosité de cet homme-clé est à la base de la plus grande partie de l'innovation et cette dernière découle des efforts qu'il déploie pour résoudre ses problèmes. Si l'innovation représente pour lui un avantage économique, il est tout à fait probable qu'il cherchera des ouvertures dans le domaine de l'exportation. Sur cette voie, il rencontrera de nombreuses difficultés, de nombreuses embûches—surtout les obstacles non tarifaires—et il devra disposer de capitaux énormes pour s'installer sur le nouveau marché. La façon la plus prometteuse de s'y prendre est d'entreprendre des affaires de concert avec un industriel d'un autre pays, disons les États-Unis, afin d'acheter une petite entreprise, de constituer une mini-société multinationale et de s'établir dans l'autre pays par ce biais d'une association. Pour une petite entreprise, cette façon de procéder est moins dangereuse que d'essayer tout simplement de s'imposer sur un nouveau marché.

Si, pour une raison ou une autre, l'entrepreneur s'aperçoit qu'il est dans une situation concurrentielle précaire, il peut réagir d'un certain nombre de manières. Il peut recommencer à ne s'occuper que d'importation, de sous-contrats, ou il peut transporter ses usines à l'extérieur du Canada—où se trouvent bon nombre de ses clients—ou il peut se retirer des affaires. Tout cela arrive au Canada à l'heure actuelle.

Il vous semblera peut-être étrange maintenant de discuter du second sujet de mon exposé préliminaire: la nécessité de comprendre que les petites entreprises font partie intégrante d'un système socio-économique. Il s'agit probablement de la chose la plus importante que je dirai aujourd'hui. Tout d'abord, vous aurez l'impression que cela n'a rien à voir avec le sujet qui nous intéresse, c'est-à-dire les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Nous croyons que la création de petites entreprises devrait être considérée comme la pierre angulaire de la politique sociale de tout pays qui désire être fort et concurrentiel sur le plan international. Lors de la conférence mondiale du Japon sur les petites entreprises—à laquelle j'ai participé en tant que représentant du Canada, l'un des 43 pays engagés dans le mouvement international pour la promotion des petites entreprises—un fonctionnaire Japonais a fait une déclaration très intéressante dont 90 pour cent des Nord-américains ne tiendraient probablement pas compte. Elle se résume à peu de choses et il l'a faite tout bonnement à la manière des Japonais. Il a dit: «Il est moins coûteux de créer des petites entreprises que de financer des programmes de bien-être social.» C'est une déclaration très profonde. Elle est un peu simpliste, mais les termes anglais correspondent exactement à ceux qu'il a employés.

Dans la plus grande partie de l'Amérique du Nord, surtout au Canada, on a tout fait pour centraliser les activités et le pouvoir économiques. Nous nous sommes surtout basés sur diverses formules de transfert des revenus—géographique et vertical. Les divers pays du monde occidental ont différentes façons de distribuer les revenus, mais au Canada, c'est notre méthode de distribution des revenus qui fait que nous ne pouvons concurrencer les États-Unis. C'est très simple: au Canada le secteur de la production doit absorber des dépenses

[Text]

of social or non productive spending than the U.S. productive sector. People who think we can operate a wide-open economy, highly integrated with the United States, and then pursue independent social policies, are, in my judgment, being simplistic. Then to turn around and say, "My goodness, we have now become non-competitive. Let us discipline the productive sector by moving towards lower tariffs," is again simplistic. We are not opposed to freer trade and lower tariffs, but you do not pursue it after you have gone through a ten-year process of weakening your productive sector. You drop your tariffs after you have pursued a program of strengthening your productive sector.

When you build small firms, you build communities, you build regions and you build self-reliance in people, rather than dependency. A socio-economic model of big institutions, big cities and extensive income transfer payments is only stable if you have a substantial degree of growth—at least 5 per cent. That growth is necessary to provide the revenue basis for government to finance transfer programs. The moment you move to 2 and 3 per cent growth, your socio-economic system becomes quite unstable and becomes completely unstable at no growth. We believe we need to move towards a more stable and diffused socio-economic system for the 1980s in order not only to achieve full employment but to improve our competitive position.

The third point is the influence of public policy on structures. This is tremendously important for people to understand. Potential small businesses are like mushroom spores in the ground. There is a tremendous desire amongst a very significant sector of the population to be independent. There is a tremendous amount of on-the-job alienation that characterizes western society today. These mushroom spores are capable of bursting forth with the right conditions of moisture and temperature. You can quickly turn an economy around through the small firm sector because it does not have the long lead times and the desire to be independent. What is big in our society? What is small in our society? What is here? What is not here? What is growing? What is declining? It is all a product of the kind of public policies we pursue.

I am saying the overall environment for business generally is important for small business, but the special policy objectives that we pursue that affect small business are crucial. The size and number of small businesses are influenced by manpower policy, by social policy, by tax policy, by the availability of capital, by transportation policy, by energy policy, by policies on subcontracting. They are affected by abuse of power by government, business and labour. They are influenced by the educational system, etc.

[Traduction]

sociales beaucoup plus lourdes que le secteur américain. Les gens qui croient que nous pouvons avoir une politique économique très ouverte, calquée sur celle des États-Unis, et appliquer en même temps une politique sociale indépendante sont, à mon avis, plus réalistes. Il en va de même de ceux qui font volte-face et qui disent: «Mon Dieu! Nous ne sommes plus compétitifs. Il faut redonner de la discipline au secteur de la production en instituant des tarifs moins élevés.» C'est encore une fois, un raisonnement simpliste. Nous ne sommes pas opposés à une politique de libéralisation du commerce et d'abaissement des tarifs, mais une telle politique ne peut intervenir après une période de dix ans d'affaiblissement du secteur de la production. On ne peut abaisser les tarifs qu'après avoir réalisé un programme de renforcement du secteur de la production.

En créant des petites entreprises, on crée des communautés, on renforce les régions et on favorise la confiance en soi-même au lieu de la dépendance. De plus, le modèle socio-économique de grosses institutions, de grandes agglomérations urbaines et d'importants versements de transfert des revenus n'est viable que dans le contexte d'un taux de croissance important, d'au moins 5 p. 100. Cette croissance est indispensable pour fournir au gouvernement des revenus qui lui permettent de financer des programmes de transfert. Si le taux de croissance tombe à 2 ou 3 p. 100, le système socio-économique devient très instable et si la croissance est nulle, il devient totalement instable. Nous pensons que nous devons nous diriger vers un système socio-économique plus stable et plus diversifié pour les années 1980 afin non seulement d'atteindre le plein emploi, mais également d'améliorer notre situation du point de vue de la concurrence.

Le troisième point concerne l'influence des affaires publiques sur les structures socio-économiques. Il est essentiel de bien comprendre cette question. Les possibilités de création de petites entreprises sont comparables à des spores de champignons en terre. On note dans une très importante couche de la population un très fort désir de travailler de façon indépendante. Il existe une forte aliénation par le travail dans la société occidentale actuelle. Ces spores de champignons peuvent éclore dans des conditions d'humidité et de température favorables. Il est possible de redresser rapidement l'économie grâce au secteur des petites entreprises car il n'a pas besoin de longs délais, ni du désir d'être indépendant. Qu'y a-t-il de petit ou de grand dans notre société? Qu'est-ce qu'on y trouve? Qu'est-ce qui y fait défaut? Où y a-t-il croissance? Où y a-t-il déclin? Dans son ensemble, notre société est le résultat des politiques menées dans les affaires publiques.

Je prétends que le contexte général des affaires est important pour les petites entreprises, mais les objectifs politiques particuliers que nous poursuivons et qui affectent les petites entreprises sont d'une importance cruciale. La taille et le nombre des petites entreprises sont influencés par la politique de la main-d'œuvre, par la politique sociale, par la politique fiscale, par la disponibilité des capitaux, par la politique des transports, par la politique de l'énergie et par les politiques menées à l'égard des sous-traitants. Les petites entreprises sont affectées par les abus de pouvoir du gouvernement, des autres

[Text]

It is a tragedy, really, that the small business sector in Canada has always been treated as a peripheral sector, something that is left over after the major sectoral decisions have been made. It is a simple fact of life, if you have studied sociology, that most of the institutions in society are an outgrowth of the major economic power groups, so that the views, attitudes and needs of major firms and labour organizations are very much present in our government institutions, in our political institutions and in our educational institutions.

Despite this, we have a fairly large small business sector in Canada because of our huge geography. It must be remembered that the economic rationale of smallness is differentiation. In any country with a large geography and small population there will be an extensive amount of differentiated markets. But our small firm sector should be much larger. In our judgment, if we were a healthy, more self-sufficient economy we would have the largest small firm sector in the world. We certainly do not have the strong subcontracting sector that characterizes the small business communities in Japan, Germany and the United States.

In other words, the kind of society that we, as Canadians, want to have in the 1980s will very much determine whether or not we have a large or small business sector, whether we have more balanced development, whether we are more competitive. That explains why the federation is a political movement; we are here to influence the kind of society we shall have in the future.

Let us look at my next point, the problems and opportunities for small business in the 1980s. I think that in the short term we are capable of improving our competitive position with the United States, but it will take a lot of belt-tightening and a further decline in our standard of living. We have much more serious long term problems in this country, based on the instability in the province of Quebec, based on the scarcity of energy, capital and labour in the 1980s. We are all preoccupied with high unemployment at the present time. This is natural, but ten years from now we will have significant shortages in the labour market.

We see a number of very dramatic problems arising in the near future that are at work today, that will arise from the competition between big business and small business for the availability of capital. This will be something that could be very polarizing; and we hope to stake out our claim for the share of the nation's capital resources. The small business community will have to become more politicized in order to influence the kind of lifestyles and direction this country takes, because the amount of capital that will be required to continue the present economic model will just not be there.

Also there are certain problems with the movement out of North America of standardized manufacturing. We just cannot ignore the fact that babies en masse are being born in

[Traduction]

entreprises et de la main-d'œuvre. Elles sont influencées par le système d'éducation.

La politique canadienne à l'égard des petites entreprises a toujours consisté à les traiter comme un secteur périphérique, que l'on laisse pour compte une fois prises les décisions concernant les principaux secteurs. Si vous avez étudié la sociologie, vous savez que la plupart des institutions sociales sont des excroissances des principaux groupes économiques, si bien que les points de vue et les besoins des principales sociétés et des syndicats sont très bien représentés dans nos institutions gouvernementales, politiques et éducatives.

Néanmoins, à cause de l'étendue géographique du pays, nous avons un secteur des petites entreprises assez important. Il faut se souvenir que la justification économique des petites entreprises réside dans la variation. Dans un pays immense, mais faiblement peuplé, on trouve nécessairement une grande quantité de différents marchés. Mais notre secteur des petites entreprises devrait être beaucoup plus important. À notre avis, si notre économie était plus saine et plus autonome, nous aurions le plus important secteur des petites entreprises du monde. Nous n'avons manifestement pas l'important secteur des sous-traitants qui caractérise les communautés de petites entreprises au Japon, en Allemagne et aux États-Unis.

Autrement dit, le genre de société dans laquelle les Canadiens veulent vivre dans les années 80 déterminera l'importance du secteur des petites entreprises, l'équilibre du développement et la situation du Canada du point de vue de la concurrence. Ceci explique pourquoi notre fédération est un mouvement politique; nous sommes ici pour influencer la société future.

Considérons maintenant le point suivant, qui concerne les problèmes et les possibilités des petites entreprises dans les années 80. Je pense qu'à court terme, nous sommes capables d'améliorer notre situation du point de vue de la concurrence avec les États-Unis, mais nous devons nous serrer sensiblement la ceinture et accepter une nouvelle diminution de notre niveau de vie. Les problèmes canadiens à long terme sont beaucoup plus sérieux, du fait de l'instabilité dans la province de Québec, et de la rareté de l'énergie, des capitaux et de la main-d'œuvre dans les années 80. Actuellement, nous sommes tous préoccupés par le taux de chômage élevé. C'est normal dans la situation actuelle, mais dans dix ans, nous aurons des situations de pénurie sur le marché de la main-d'œuvre.

Nous voyons un certain nombre de problèmes très dramatiques qui se poseront dans un très proche avenir ou qui sont déjà sensibles aujourd'hui, et qui découlent de la concurrence entre les grosses et les petites entreprises pour se procurer des capitaux. Cette situation pourrait entraîner une forte polarisation, et nous voudrions revendiquer notre part dans les ressources nationales en capitaux. La communauté des petites entreprises devra devenir plus politisée si elle veut influencer le style de vie et les orientations prises par ce pays, car les capitaux nécessaires pour maintenir le modèle économique actuel risquent de faire défaut.

Il existe également certains problèmes au niveau de l'orientation de la fabrication normalisée à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Nous ne pouvons ignorer le fait que des enfants

[Text]

Central America, South America, Africa and the Pacific rim countries. There will be a long term supply of relatively cheap labour in other countries, and we will have tremendous difficulty, regardless of how well we use our resources, in competing with countries with very low labour rates. Without quotas, there is no doubt that a great deal of standardized manufacturing will move out of Canada and the United States.

On the more positive side, there are some natural forces of diffusion at work that can be seen as opportunities in the 1980s. Energy will have a dramatic impact on the efficiency of many structures, and the more efficient types of structures in the future will be smaller enterprises that are more regional than national in their composition because of the growing influence of energy-related transportation costs. There will be a mini-plant movement that should get under way in the early 1980s in terms of efficient, sophisticated, smaller operations that are more regionally located because of transportation costs—brick plants, cement plants, bakeries, dairies, and this type of thing.

We expect to see much more concern about appropriate technology, small-scale technology that is more efficient because it utilizes local resources. There is just no question but that we will have to become more self-reliant without being protectionist. It is difficult to see our present dollar staying at its level; it will become much more expensive for people in Newfoundland to consume California pears. Transportation costs and a lower dollar will have a significant effect on our cost of living. Certainly, there will be economic forces moving us towards becoming more self-reliant in a number of areas.

There are new technologies that are small business oriented, solar and other types of energy that will help provide new opportunities. We think there are opportunities in exporting smaller scale technology to the developing nations. We see a new movement developing, in which small business communities of the world will be working directly on a country to country basis. In other words, we will move away from the present kind of foreign aid towards a system where small business communities in more sophisticated countries work with small business communities in developing nations in order to help them become more self-reliant.

My last comment has to do with how we improve the effectiveness of the small firm sector and, through that, improve its ability to strengthen our relations with the United States, and our trade relations generally. There are many people who think the route to efficiency is just rationalization, getting American branch plants to come together and form one world-scale plant. We are not opposed to bigness where bigness makes sense. We are not opposed to bigness if it is necessary for the imperatives of technology. We are not opposed to bigness if there are economies of plant size. Our analysis of bigness shows us more and more that the bigness in North American society is much more related to market power, financial power and political power than economies of

[Traduction]

naissent en masse en Amérique Centrale, en Amérique du Sud, en Afrique et dans les pays limitrophes du Pacifique. Dans ces pays, il y aura à long terme une abondance de main-d'œuvre à bon marché, et indépendamment de la façon dont nous utiliserons nos ressources, nous aurons d'énormes difficultés pour rivaliser avec des pays où les salaires sont très bas. En l'absence de contingentement, il est certain qu'une grande partie de la fabrication normalisée disparaîtra du Canada et des États-Unis.

D'un point de vue plus positif, il existe des forces naturelles de répartition du travail, qui pourront se concrétiser au cours des années 1980. L'énergie aura une incidence prépondérante sur la rentabilité de nombreuses structures et à l'avenir, les entreprises seront plus petites et leur composition aura un caractère plus régional que national, compte tenu de l'influence grandissante des coûts de transport liés à l'énergie. On assistera au début des années 1980 à une croissance des petites entreprises qui seront plus rentables et plus complexes et qui s'implanteront au niveau régional à cause des coûts de transport: fabriques de ciment et de briques, boulangeries, et ainsi de suite.

L'accent sera mis sur une technologie appropriée, sur une technologie de petite échelle plus rentable car elle utilisera les ressources locales. Il ne fait aucun doute que nous devons devenir plus autarciques sans pour autant devenir protectionnistes. Je ne vois pas comment notre dollar pourra rester à son niveau actuel. Les Terre-Neuviens devront acheter les poires californiennes à prix beaucoup plus élevé. Les coûts de transport et la baisse du dollar auront des conséquences importantes sur le coût de la vie. Il y aura certainement des forces économiques qui nous pousseront à devenir plus autarciques dans plusieurs secteurs.

Il existe de nouvelles technologies qui sont orientées vers les petites entreprises; l'énergie solaire et d'autres types d'énergie apporteront de nouvelles possibilités de développement. Nous estimons pouvoir exporter des technologies à moindre échelle aux pays en développement. Un nombre croissant de petites entreprises commerciales négocieront directement de pays à pays. En d'autres termes, l'aide étrangère diminuera et sera remplacée par des échanges commerciaux entre des petites entreprises commerciales dans les pays industrialisés et des petites entreprises commerciales dans les pays en développement qui aideront ces dernières à devenir plus autarciques.

En dernier lieu, je voudrais vous indiquer comment nous pouvons améliorer l'efficacité du secteur des petites entreprises et par là-même contribuer à renforcer nos relations avec les États-Unis et nos relations commerciales en général. Beaucoup de personnes pensent que l'efficacité est une question de rationalisation, c'est-à-dire qu'il s'agit d'encourager la fusion de filiales américaines afin de former une entreprise multinationale. Nous ne nous opposons pas au gigantisme si l'affaire est rentable, si les impératifs de la technologie l'exigent ou si l'importance des entreprises diminue. Notre analyse à ce sujet indique de plus en plus que le gigantisme au sein de la société nord-américaine est davantage lié au pouvoir du marché, au pouvoir financier et politique, qu'à la diminution de l'import-

[Text]

plant size. There are only a limited number of things that have to be that big.

It is possible that as a nation we can develop policies and ensure that the owner-managed firms secure the same advantages as multi-plant and conglomerate types of enterprises. The steps to do this number about four. First of all, make the sector a more productive sector, to enable it to make a greater contribution to the social and economic life of the nation. This requires a political commitment to diffusing economic power. Secondly, there has to be the development of a small firms policy, a policy of government to aid, assist and expand the small firm sector. Thirdly, it is necessary to pursue a dual sector approach to development policy. We must recognize that you have to deal horizontally with small firms and vertically with big firms; that the kind of problems and priorities that small firms face are quite different, even though they have areas of common interest. That is just a more pragmatic, more efficient, more effective way of getting the whole of the Canadian economy to be more effective in its use of resources.

Then we need a small business act. I will hand out copies of our latest Mandate publication, which gives our idea of the opening gambit of a new small business act. In the small business act we would establish—and this is a crucial point—a definition of “small business” identical to the definition in the United States Small Business Act. The reason we suggest that is that by doing so you can then pursue a development strategy without creating a trade irritant, because you will not be doing anything the U.S. is not doing themselves under the identical definition. The great problems of trying to pursue an independent path in this country when you are so linked with the United States through the industrial structure is that you are open to creating trade irritants and various forms of retaliation.

Lastly, we would suggest that in Canada we create a department of Small Business and Regional Development and move the small businesses secretariat in with DREE. The philosophy in Canada of building regions should be an integrated part of our policy in building small firms. Japanese studies place the highest role of small business in society, whether a social role or an economic role, as its ability to serve as a nucleus for regional development. That is confirmed by studies which I have here that have been carried on in the United States, that small businesses and regional development should be one and the same. We have greatly wasted resources in this country trying to impose central Ontario energy-intensive and capital-intensive models on the regions, which have much more in common with third world countries than they do with central Canada.

So we have a much greater challenge facing us in the 1980s. We just cannot be inefficient in the use of our resources. We have had a high standard of living and have been quite inefficient. We have just had so much input in the way of people, energy and foreign investment. We have had a good standard of living through the application of quantity in the

[Traduction]

tance des usines. Ce gigantisme ne doit exister que dans certains domaines.

Nous pouvons, en tant que nation, prendre des mesures et nous assurer que les entreprises individuelles tirent les mêmes avantages que les multinationales. On peut y parvenir en quatre étapes. Il faut tout d'abord rendre le secteur plus productif afin de lui permettre de contribuer davantage à la vie sociale et économique de la nation. Il doit y avoir un engagement politique visant à répartir la puissance économique. Il faut ensuite mettre sur pied une politique des petites entreprises, une politique gouvernementale visant à aider et à élargir le secteur des petites entreprises. Il faut ensuite adopter une double approche sectorielle à la mise en œuvre de politique. Nous savons qu'il faut avoir des échanges commerciaux horizontaux avec les petites entreprises et verticales avec les grandes, que les problèmes et les priorités auxquels les petites et grandes entreprises doivent faire face sont très différents, même si elles ont un intérêt commun dans certains secteurs. Ce n'est là qu'une façon plus pragmatique, plus efficace et plus rentable de permettre à l'ensemble de l'économie canadienne de mieux rentabiliser l'utilisation de ses ressources.

Il faut ensuite élaborer une loi sur les petites entreprises. Je vous distribuerai des exemplaires de notre dernière publication «Mandate» où il est question d'une telle loi. Celle-ci comprendrait—et c'est un point important—une définition des petites entreprises, identique à celle que l'on trouve dans la loi américaine sur les petites entreprises. Nous formulons cette proposition car, ainsi, le Canada pourra poursuivre une stratégie du développement sans créer de tensions commerciales, car toutes les pratiques auront été définies à l'avance et seront semblables à celles des États-Unis. Le Canada a des liens industriels si étroits avec les États-Unis que toute tentative de suivre une voie indépendante crée des tensions commerciales et diverses formes de mesures de rétorsion.

En dernier lieu, nous proposons que soit créé au Canada un ministère des petites entreprises et du développement régional et que le secrétariat des petites entreprises fasse partie du ministère de l'Expansion économique régionale. Le développement des régions au Canada devrait aller de pair avec l'implantation de petites entreprises. Des études japonaises accordent un rôle prépondérant aux petites entreprises dans la société, rôle tant social qu'économique, dans la mesure où elles donnent une valeur au développement régional. Des études menées aux États-Unis, et que j'ai ici avec moi, confirment le fait que les petites entreprises et le développement régional devraient être un et indivisible. Nous avons dilapidé d'importantes ressources dans ce pays en essayant d'imposer aux régions, comme en Ontario du centre des modèles à forte intensité d'énergie et de capitaux qui ont plus de ressemblance avec les pays du Tiers Monde qu'avec le Canada central.

Nous serons donc confrontés à un beaucoup plus grand défi au cours de la prochaine décennie. Nous ne pouvons pas nous permettre de mal utiliser nos ressources. Nous avons bénéficié d'un niveau de vie élevé, mais sans aucune efficacité. Nos ressources humaines ont été limitées sur le plan de l'énergie et des investissements étrangers. Nous avons joui d'un niveau de

[Text]

inputs of production, rather than the quality use of the various factors of production. We maintain that we cannot maintain growth or competitiveness in the 1980s without a very strong small-firm sector.

With those concluding remarks, I would like to pass these papers out, ask Mr. Conrad to make a few comments, and then have honourable senators direct questions.

Mr. James R. Conrad, Director, Legislative Affairs, Canadian Federation of Independent Business: Mr. Chairman, we are passing out two pages of a descriptive model of what we are trying to say. These two pages are designed for easy and quick communication and, hopefully, they will serve that purpose. I would like to take just a couple of minutes, commenting on each page.

The first page, which is a description of our present socio-economic model, is what we would style as an unstable model. It is what the honourable senators have been exposed to, by and large, in the testimony from various witnesses who have appeared before the committee. I do not intend to read all this; that was the purpose of preparing and distributing it. However, the economic goals, with which you are quite familiar, are essentially the Economic Council of Canada consensus goals contained in the first annual report: low inflation, low unemployment, et cetera, and the government is tending to support the goals of big business and big labour. The social goals also describe where we want to go. I would style our present society as a dependency model: "Give us a job!" "Government's concern is to redistribute income and alleviate regional disparities by bringing in investment." These are phrases we hear. So by redistributing income, we allow wealth, capital and power to concentrate in large institutions.

Below that table is an explanation of present vocabulary, because we are dealing in vocabulary and perceptions here and we have a dynamic process. These are important: their strategies and how to get there. What do most economists mean? What are the suggested solutions of programs and policies which inevitably lead in our minds to our current problems? Honourable senators are certainly familiar with monetary policy and fiscal policy; the kinds of problems we have in high inflation and high unemployment. On line 3 we have economies of scale; what most economists mean is "bigger is better," shut down small and efficient plants. The problem is that power and wealth are concentrated, which leads to excessive confrontation in our society. The strategy of specialization and rationalization which you hear from IT & C people: longer runs; fewer plants. Sure there are benefits there, but what we do is make fewer products and import what we do not make. We try to reorganize sectors, and the problem is that we decrease self-reliance and homogenize society. We have lack of entrepreneurs. The question of productivity; what economists mean when they talk about increasing productivity is increas-

[Traduction]

vie satisfaisant en insistant sur les aspects quantitatifs des facteurs de production alors qu'il nous fallait viser la qualité. Encore une fois, nous estimons que dans les années 80 nous ne pourrions maintenir ni croissance ni position concurrentielle sans un secteur de petites entreprises qui soit très puissant.

Avec ces dernières remarques, je voudrais distribuer ces documents et demander à monsieur Conrad de faire quelques commentaires; les honorables sénateurs pourront ensuite poser leurs questions.

M. James R. Conrad, directeur, Affaires législatives, Fédération canadienne des entreprises indépendantes: Monsieur le président, nous sommes en train de distribuer deux pages présentant un modèle descriptif de ce que nous essayons de vous dire. Nous les avons conçues pour une compréhension rapide et facile et nous espérons qu'elles répondront à cet objectif. Je vais prendre quelques minutes pour commenter chaque page.

La première page décrit notre modèle socio-économique actuel qui est instable selon nous. C'est ce que les honorables sénateurs ont généralement entendu dire, d'après les exposés des différents témoins qui ont comparu devant le Comité. Je n'ai pas l'intention de tout lire, puisque nous avons tenu à préparer ces pages et à vous les distribuer. Cependant, les objectifs économiques que vous connaissez correspondent essentiellement aux objectifs généralement admis par le Conseil économique du Canada, et qui figurent dans son premier rapport: Inflation modérée, faible chômage etc., et le gouvernement essayant d'encourager les objectifs des grandes entreprises et les gros syndicats. Les objectifs sur le plan social donnent l'orientation que nous souhaitons nous fixer; je dirais que notre société actuelle suit un modèle de dépendance avec la devise: «Donnez-nous du travail»; le gouvernement cherche à redistribuer les revenus et à remédier aux disparités régionales en encourageant les investissements. Voilà ce qui se dit. Ainsi, en redistribuant les revenus, nous faisons en sorte que la puissance, les capitaux et le pouvoir se concentrent dans d'importantes institutions.

Au-dessus de ce tableau se trouve une explication de la terminologie actuelle, car nous utilisons un certain vocabulaire et certaines notions avec un processus dynamique. Voici ce qui est important: les stratégies et comment les réaliser; que veulent dire la plupart des économistes? Quelles sont les solutions proposées à des programmes et à des politiques qui évoquent inévitablement nos problèmes actuels? Les honorables sénateurs sont certainement au courant de la politique de contrôle et de la politique fiscale, des problèmes qui se posent avec une inflation et un chômage élevés. A la ligne 3, nous avons des économies d'échelle; pour la plupart des économistes, le mieux est de voir grand; ils recommandent donc de fermer de petites usines rentables. Le problème tient au fait que se sont les mêmes qui détiennent le pouvoir et l'argent, ce qui entraîne des confrontations excessives dans notre société. Les représentants de l'industrie et du commerce préconisent une stratégie de spécialisation et de rationalisation, avec une utilisation plus massive des ressources et moins d'usines. Cette stratégie offre évidemment certains avantages, mais elle revient à fabriquer moins de produits et à importer ceux que

[Text]

ing labour productivity. One previous witness Mr. Ward, explained this in some depth. the solution is to increase capital investment. The currently problem is that we have lost our international competitiveness. Innovation; more expenditure; give tax incentives. The problem is that we have a perceived lack of innovation. Our commercial policy; free trade, efficiency of inputs. The strategy; in fact the economic environment gives a bias to the consumption of capital and energy. We have a capital-cheap, energy-cheap bias in our environment, so we displace labour with cheap capital and energy and lead to inefficient use of resources. As Mr. Bulloch said, we have a quantitative use of input, not an efficient use. So we end up living beyond our means on an international basis.

The third heading on the first sheet is a visual picture of how the economy is managed at the moment. Sectoral policies for every sector—the electronic sector, the chemical sector and so on. That is our visual picture, which I am sure will generate questions, which we welcome, on our present socio-economic model.

Switching to the second page, we have our description of a more stable socio-economic model. This model, if it makes sense, influences the main stream of our thinking. It is our best hope for maximizing growth and international competitiveness. Economic goals; we still want low inflation, low unemployment but more balanced development, the maximum feasible standard of living within the constraints, the balance between owner-managed and professionally-managed enterprises and an efficient use of resources, which we do not have now. The social column—these are inter related: what kind of society do we want?

We want to increase individual self-reliance, create your own to increase individual self-reliance, create your own job, increase self-sufficiency of the regions. Rather than bring in some investment, support the local entrepreneurs and initiatives. The society of choice; a better blend of co-operation and competition and increased ownership of homes, land and businesses.

As well, it involves a diffusion of power back to individuals, which would reduce the alienation in our society. Once again, this is a dynamic model flowing from the strategies to the benefits.

You have had a great deal of testimony in this committee, and others, on monetary policy. Inflation is a monetary phe-

[Traduction]

nous ne produisons pas. Nous essayons de réorganiser les secteurs, mais notre autonomie diminue, et de plus la société devient homogène. Nous manquons de chefs d'entreprises. Passons maintenant à la question de la productivité; lorsque les économistes parlent d'accroître la productivité, ils situent en fait cet accroissement au niveau de la main-d'œuvre. Un témoin précédent, M. Ward, l'a expliqué en détail. La solution consiste à accroître le capital d'investissement. Le problème qui se pose à nous actuellement, c'est que nous avons perdu notre position concurrentielle sur le plan international. Innovation; plus de dépenses; accorder des stimulants sur le plan fiscal. Le problème c'est que nous avons constaté un manque d'innovation. Notre politique commerciale; le libre échange, l'efficacité des facteurs de production. La stratégie; en fait, le milieu économique crée des préventions contre la consommation en capital et en énergie. Il existe dans notre milieu des préjugés en faveur du capital et de l'énergie à bon marché, nous déplaçons la main-d'œuvre avec des capitaux et de l'énergie à bon marché, et nous en arrivons ainsi à une utilisation inefficace des ressources. Comme le disait M. Bulloch, nous accordons une valeur quantitative mais non efficace aux facteurs de production. Ainsi, nous en arrivons à vivre au-dessus de nos moyens sur le plan international.

Le troisième titre sur la première page illustre la manière dont l'économie est actuellement gérée. Il existe des politiques pour chaque secteur, le secteur électronique, chimique, etc. C'est ainsi que nous représentons notre modèle socio-économique actuel; je suis sûr qu'il suscitera des questions, que nous serons très heureux d'entendre.

Passons à la seconde page, où nous décrivons un modèle socio-économique plus stable. S'il est valable, il influence en grande partie notre manière de penser. Nous y comptons énormément pour développer notre croissance au maximum et pour nous assurer une position concurrentielle sur le plan international. Objectifs économiques: Nous souhaitons toujours une inflation et un chômage limités, mais un développement plus équilibré, et le niveau de vie le plus raisonnable possible, avec des restrictions et un équilibre entre les entreprises gérées par leurs propriétaires et celles entre les mains de spécialistes, tout en réalisant un usage efficace des ressources, ce dont nous manquons actuellement. La colonne des problèmes sociaux—et ils sont interdépendants—quel genre de société souhaitons-nous avoir?

Nous voulons accroître l'indépendance de l'individu, créer nos propres emplois, augmenter l'autonomie des régions. Au lieu de faire rentrer des investissements, il faudrait encourager les entreprises et les initiatives locales. Nous préconisons une société de choix; une meilleure combinaison de collaboration et de concurrence, en accroissant le nombre de propriétaires de maisons, de terres et d'entreprises.

Cela implique aussi une déconcentration du pouvoir, qui reviendra aux particuliers, ce qui diminuera le sentiment d'aliénation courant dans notre société. Encore une fois, il s'agit d'un modèle dynamique, partant des stratégies pour arriver à leurs avantages.

Ce comité, comme d'autres, a beaucoup entendu parler de politique monétaire. L'inflation est un phénomène monétaire.

[Text]

nomenon. If that is under control, inflation will be low. However, to control only the monetary situation is not enough. We want to introduce a new vocabulary a—vocabulary that is not addressed by the current thinking, for example, of the Economic council of Canada, which simply does not deal with these types of questions. What we are providing the committee with is the benefit of the federation's look at Europe, at Japan, at the United States. These are the types of things being talked about on a worldwide basis. We are putting this before you in an endeavour to generate a discussion and debate in Canada in relation to what the rest of the world is doing.

What we mean by the phrase "minimal optimal size" is the appropriate level of technology, the technology that is sufficient to bring the product or service to market on a minimum efficient scale. the goal, of course, is efficient use of resources. Next, differentiated products and markets, leading to consumer choice, free markets, regional development.

Next, new venture formation. What we mean by that is more business enterprises, not fewer; more producers, fewer consumers. We need to rebalance the economic environment to eliminate the present bias. The benefits would be competition and diffusion of ownership, capital and power.

Next, entrepreneurial activity. The benefits are innovation, creativity, dynamic change, and independence. Productivity has been very much on the minds of members of the committee. Item 7 deals with increased productivity. What the federation means by that is total factor productivity; that is, the sum of the productivity of all of the inputs, to use the economists' phrase—the inputs of capital, labour, energy, and how the entrepreneur puts them all together. Quite often, the small firm is more efficient in capital productivity than is the larger firm, and perhaps we can explore that further, if it is the wish of honourable senators. Our goal is to achieve the efficient use of all of the resources. The present model is sloppy in its use of capital and energy. In this way, we will regain our international competitiveness, particularly making more efficient use of our manpower, which is a whole subject in itself.

Next, subcontracting. Mr. Bulloch touched upon this. Subcontracting is a very important means by which other countries strengthen the small firms sector.

Next, access to financing. This involves a whole technology involving the financing of the owner-managed sector. As you make that sector more viable, you have fewer sellouts and more small and mediumsized, viable, competitive and profitable businesses.

Next, apprenticeship training. Our educational system trains our young people for jobs that are not available. Let us start training them for jobs that are required by society.

[Traduction]

S'il est contrôlé l'inflation sera faible. Cependant, il ne suffit pas de contrôler la situation monétaire. Nous voulons introduire de nouveaux concepts, qui ne sont pas courants actuellement, par exemple dans le cadre du Conseil économique du Canada, qui ne s'occupe pas de ce genre de problème. Nous offrons au comité les fruits de notre expérience en Europe, au Japon et aux États-Unis. Voilà ce dont il est question dans tous les pays du monde. Nous vous présentons ces points de vue, en espérant qu'ils susciteront au Canada une discussion et un débat au sujet de ce qui se fait dans tout le reste du monde.

Par «taille optimale minimale», nous entendons un niveau adéquat de technologie, c'est-à-dire la technologie suffisante pour qu'un produit ou un service arrive sur le marché avec un degré d'efficacité minimum. Bien entendu, l'objectif est une utilisation efficace des ressources. Viennent ensuite des produits et des marchés diversifiés, débouchant sur un choix à la consommation, des marchés libres et une expansion régionale.

Nous parlons ensuite de création de nouvelles entreprises. Cela signifie pour nous un plus grand nombre, et non pas moins d'entreprises commerciales, plus de producteurs et moins de consommateurs. Il nous faut rééquilibrer le milieu économique, pour supprimer les déviations actuelles, et nous en retirerions comme avantage la concurrence, la répartition de la propriété, du capital et du pouvoir.

Viennent ensuite les activités des entreprises. Au chapitre des avantages, nous trouvons l'innovation, l'imagination créatrice, le changement dynamique et l'indépendance. Les membres du comité se sont fort souciés de productivité et le paragraphe suivant en parle justement. Ce que la Fédération vise ici, c'est la productivité d'un ensemble de facteurs, c'est-à-dire, la productivité totale de toutes les ressources, à savoir le capital, la main-d'œuvre et l'énergie disponible et la façon dont l'entrepreneur les réunit. Très souvent, le rendement du capital d'une petite entreprise est supérieur à celui d'une grande et nous pourrions peut-être examiner cette question de plus près si les honorables Sénateurs le désirent. Notre objectif est d'arriver à utiliser efficacement toutes les ressources. Le modèle actuel utilise mal le capital et l'énergie. De cette façon, nous redeviendrons compétitifs sur le plan international, surtout en utilisant mieux notre main-d'œuvre qui, à elle seule, occupe un chapitre entier.

Nous parlons ensuite de sous-traitance et M. Bulloch en a dit un mot. La sous-traitance est très importante pour les autres pays, comme moyen de renforcer le secteur des petites entreprises.

Vient ensuite l'accès au financement qui implique toute une technologie concernant le financement du secteur d'entreprises gérées par les propriétaires. Dans la mesure où vous rendez ce secteur plus viable, moins de ventes forcées se produisent et un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises deviennent viables, compétitives et rentables.

Quant à l'apprentissage, notre système d'éducation forme la jeunesse pour des emplois inexistantes. Commençons donc par leur donner une formation correspondant aux emplois dont la société a besoin.

[Text]

Next, consortia. Once again, this is a whole technology in itself, involving cooperation in purchasing, exports etc.

Mr. Bulloch also touched on commercial policy, which is the next item. We want freer trade, with strong domestically-owned and controlled firms in those areas where the consumer would benefit from international trade and where we have an international competitive advantage.

Next, efficiency of inputs. That item involves the efficient use of all the inputs. The suggested solution is a small firms policy. We can start a small firms policy through a political commitment. That is the reason we passed out our draft of a Small Business Act. Such a policy would, in addition to producing many economic benefits, reduce social tensions, result in a lesser degree of confrontation and enhance national unity.

Next, we present a nice little picture as to how to manage the country. The visual picture deals with separate policies for owner-managed and professionally-managed firms. As you can see, it would involve sectoral policies for the professionally managed firms and a small policy for the owner-managed enterprises.

As you will note, Mr. Chairman, I have gone through a good deal of material in a short space of time. The object was to put this material on the table, following which we shall attempt to answer any questions honourable senators might have on it.

The Chairman: It is certainly most helpful for us to understand your approach. I think honourable senators will agree that those tables should be included in the record of the proceedings as an appendix.

Hon. Senators: Agreed.

Note: (See Appendix "22A" to these proceedings).

The Chairman: Senator McElman will be the lead-off questioner.

Senator McElman: I should say at the outset, Mr. Chairman, that as a Maritimer coming from New Brunswick I find myself subscribing to a good bit of the philosophy we have heard this morning. The problem for my part of the country, as for those parts of the country which are not central Canada, is how to move the philosophy we have heard into practical application. I think the best thing I could do is to direct the minds of the witnesses to my province.

Small is beautiful, there is no question about it, but can it be successful? The economy of my area is largely resource-based—we have a forestry industry involving 10 pulp and paper mills; fisheries, involving both large and small operations; and large mining operations.

The two prime examples of success in New Brunswick, to this point in time, are one large integrated conglomerate under

[Traduction]

Au sujet des consortiums, il faut dire, ici encore, que nous sommes en présence de toute une technologie qui implique la coopération pour l'achat, les exportations, etc.

M. Bulloch a aussi parlé de politique commerciale, que l'on mentionne à la suite. Nous souhaitons un commerce plus libre et des entreprises puissantes, propriété des ressortissants du pays et gérées par eux, dans les domaines où le consommateur pourrait bénéficier du commerce international, et lorsque nous jouissons d'un avantage concurrentiel au plan international.

Nous parlons ensuite d'efficacité des apports, c'est-à-dire de l'utilisation efficace de tous les intrants. La solution proposée consiste à élaborer une politique axée sur les petites entreprises. Une telle politique peut être introduite par l'entremise d'un engagement politique. C'est pourquoi nous avons distribué notre projet d'une Loi sur les petites entreprises. Non seulement cette politique produirait de nombreux avantages économiques, mais elle réduirait les tensions sociales, diminuerait la confrontation et renforcerait l'unité nationale.

Vient enfin un petit tableau sur la façon de gérer le pays. La représentation graphique indique qu'il faut élaborer des politiques distinctes pour les entreprises qui sont gérées par les spécialistes et celles qui le sont par les propriétaires. Comme vous le voyez, cela impliquerait des politiques sectorielles pour les premières et une politique axée sur les petites entreprises pour les dernières.

Comme vous pourrez le constater, monsieur le président, j'ai abordé bien des questions en très peu de temps. Je cherchais seulement à vous communiquer le contenu de notre mémoire, pour ensuite essayer de répondre aux questions que les honorables sénateurs aimeraient poser.

Le président: Il est certainement très utile de comprendre votre approche. Les honorables sénateurs conviendront, je crois, de joindre ces tableaux en Appendice au procès-verbal.

Des voix: Convenu.

Remarque: (Voir l'Appendice «22A».)

Le président: Le sénateur McElman ouvrira la période de questions.

Le sénateur McElman: Étant originaire des Maritimes (Nouveau-Brunswick), je dois dire tout d'abord, monsieur le président, que j'adhère personnellement à un grand nombre des principes qui nous ont été exposés ce matin. Dans mon coin de pays, comme dans toutes les régions qui ne sont pas celles du centre du Canada, le problème est de savoir comment concrétiser ces principes. Je crois que je n'ai rien de mieux à faire que d'attirer l'attention des témoins sur les problèmes de ma province.

A n'en point douter, il vaut mieux être petit. Mais peut-on l'être et réussir? L'économie de ma région est fondée largement sur l'exploitation des matières premières; nous avons une industrie forestière alimentant dix moulins de papier et de pâte à papier; des pêcheries, aux mains de petites ou grandes entreprises, et d'importantes exploitations minières.

A l'heure actuelle, les deux principaux exemples d'entreprises qui ont réussi au Nouveau-Brunswick sont les suivants: un

[Text]

family management, international in scope, and a good processing firm which has become a major multinational headquartered in Canada. I refer, of course, to McCain's.

According to the philosophy expressed this morning, McCain's should never have happened. It started out as a very small food processor. It is now in five countries of Western Europe, as well as Australia and Japan. Is that bad? Should it have stayed small and remained in the Maritimes?

Mr. Bulloch: I am sorry I do not have the director from New Brunswick with me this morning. He could certainly add a lot of local information and data which I do not have at my fingertips.

We are not opposed to bigness. What we are saying, in a broader sense, is that an overall examination of bigness in North America shows that bigness is not a product of plant size. You could have a lot of efficiency that is smaller if you had policies which would enable small firms to be productive and efficient. A healthy economy is shaped like a pyramid, with a portion of very large firms, medium size firms, and at the bottom the small firms. Our problem in Canada is that we do not have enough medium sized firms, so we have a structure that looks like an hourglass rather than a pyramid. We need a healthy balance, and some small firms do grow to be very large firms, but it is only about 5 per cent. That does not mean that we do not want to encourage those firms that have the management desire, innovation, quality products and all the other ingredients necessary to become big. So, certainly we have no argument about McCain's, or people like that, for whom we have nothing but respect. There is no problem there.

But looking at Atlantic Canada or looking at New Brunswick, is it necessary that New Brunswick bring its pork in from Alberta? Is it necessary that New Brunswick bring its onions and carrots in from Ontario? What areas of opportunity exist in a region like New Brunswick that would make good and efficient use of resources? Do you need to be world scale to raise pigs? Do you need to have world scale acreage for carrots and onions? What we are saying is that the economics of a great deal of the imported food and products that were more economically produced in Ontario and shipped through subsidies and freight to New Brunswick, are going to change. Typically, a dairy will be efficient on a very regional basis, as opposed to a much larger area, because of very dramatic increases in the cost of transportation. There are going to be a lot of regional activities that will be efficient in the eighties that were not efficient in the sixties because of higher transportation costs, and there are going to be opportunities for a greater degree of efficient smaller scale technology in agriculture and areas of manufacturing that in the future

[Traduction]

important consortium intégré et géré par une famille, de dimension internationale, et une entreprise de salaison qui est devenue une grande société multinationale qui a son siège social au Canada. Je fais évidemment allusion à la société McCain.

D'après les principes énoncés ce matin, cette entreprise n'aurait jamais dû voir le jour, puisque, au départ, il ne s'agissait que d'une très petite entreprise de salaison. Cette philosophie est maintenant appliquée dans cinq pays de l'Europe de l'Ouest, en Australie et au Japon. Aurait-elle dû demeurer restreinte et se limiter aux Maritimes?

M. Bulloch: Je regrette que le directeur du Nouveau-Brunswick ne soit pas avec moi ce matin. Il aurait certainement pu ajouter de nombreux renseignements locaux que je n'ai pas en main.

Nous ne nous opposons pas au gigantisme. Nous prétendons essentiellement qu'une étude globale du gigantisme en Amérique du Nord démontre que celui-ci n'est pas une conséquence de l'importance des entreprises. Vous pourriez avoir beaucoup de succès d'envergure restreinte si vous élaboriez une politique visant à favoriser la prospérité et la rentabilité des petites entreprises. Toute économie saine a la forme d'une pyramide composée d'un nombre proportionnel d'entreprises gigantesques à sa base, qui sont surmontées d'entreprises moyennes et chapeautées par de petites entreprises. Au Canada, malheureusement, les entreprises moyennes ne sont pas en assez grande quantité et, partant notre structure économique ressemble davantage à un sablier qu'à une pyramide. Nous avons besoin d'un équilibre sain. Certaines petites entreprises deviennent de grandes entreprises, mais celle-ci ne représentent qu'environ 5 p. 100 de l'ensemble. Cela ne signifie en rien que nous ne voulons pas encourager les entreprises qui possèdent les compétences, la volonté, les capacités créatrices, les qualités de produits et les autres aspects nécessaires pour s'accroître à le faire. Par conséquent, nous n'avons rien à reprocher à la société McCain ou à ses semblables, car nous n'avons que du respect pour elles. Il n'y a aucun problème à cet égard.

Toutefois, pour en revenir aux Maritimes, est-il nécessaire que le Nouveau-Brunswick importe son porc de l'Alberta ou ses oignons et ses carottes de l'Ontario? Comment une région comme le Nouveau-Brunswick peut-elle utiliser efficacement ses ressources? Est-il nécessaire d'avoir une envergure internationale pour élever des porcs, ou pour cultiver des carottes et des oignons? Nous croyons que les conditions économiques qui permettaient l'importation d'une grande quantité de produits alimentaires fabriqués à meilleur compte en Ontario et expédiés au Nouveau-Brunswick grâce aux subsides fédéraux sont sur le point de changer. Il est fréquent qu'un laitier ait une exploitation rentable sur un plan strictement local par opposition à un territoire beaucoup plus vaste, en raison du coût beaucoup plus élevé du transport dans cette dernière hypothèse. Dans les années quatre-vingt, un grand nombre d'activités régionales qui n'étaient pas rentables dans les années soixante le deviendront grâce à l'augmentation des coûts de transport; à ce moment, un grand nombre d'exploitants agricoles et de manufacturiers, qui recourent à des moyens techni-

[Text]

will be best located in New Brunswick, that are now located, perhaps, in the city of Montreal.

The same thing applies when you look at Newfoundland. Do we want to perpetuate a province whose No. 1 industry is government spending and whose No. 2 industry is UIC? What kind of society are we building for ourselves? Subsidize transportation to Newfoundland and you move production from St. John's to Montreal. Natural economics are biased against a lot of natural activity in that area the moment you start to subsidize transportation in that way. So, as those transportation costs go higher in the future there is going to be a lot of movement back of activity just in order to make efficient use of resources. There are going to be diseconomies in transportation that bring in processed meat products from Montreal that could be made in St. John's. So we must not look at the past; we want to look at what is possible in the future. Higher cost energy is a diffusing influence in society and has a dramatic impact on structures, because much of the bigness is very much a part of cheap energy and the application of capital, both of which are going to be scarce in the future.

Senator McElman: The only problem here is that we are talking about Canada-U.S. trade, and I would think that if McCain's had stayed small they would in no way be having any cross-border trade nor would they, as they are doing now, be establishing a plant in the State of Maine. It was only through bigness that they were able to finance, and it was only through bigness that they were able to achieve the technology that has made it possible for them to compete not only in Canada but in the United States. I shall not move into other areas of New Brunswick, although they are relevant. I think we should get the witnesses' views on the priorities, and the order of priorities that should be established in Canada, principally by government, to enhance the opportunities for small and medium sized industry, particularly for export and to meet the growing threat of imports taking over our domestic market.

From large industry we have had given to us a series of reasons for their non-competitive status at the moment, and these include wages, exchange rates, tax levels at all levels of government, transportation costs, the bargaining climate between labour and management, financing difficulties, because of different interest rates as between the two nations, and tariffs. Could you comment specifically on wages, as this element is affecting small and medium-sized business in Canada today and its competitive position both at home and for export?

Mr. Bulloch: Yes, I would be very happy to. Again I must go back to the point I made when I opened my remarks that you cannot suddenly say, "My goodness, we are terribly non-competitive. Let us have an IT&C program to get small business exporting; let us have an IT&C program to get

[Traduction]

ques modestes et qui sont peut-être aujourd'hui situés dans la ville de Montréal, auront avantage à s'installer au Nouveau-Brunswick.

La même considération s'applique à Terre-Neuve. Voulons-nous que cette province demeure un champion des dépenses gouvernementales et un excellent coureur dans le domaine de l'assurance-chômage? Quel genre de société voulons-nous nous bâtir? Lorsqu'on subventionne le transport à Terre-Neuve, on déplace la production de Saint-Jean à Montréal. L'économie naturelle est défavorisée par rapport à un grand nombre d'activités naturelles dans ce domaine dès qu'on commence à subventionner ainsi le transport. Par conséquent, à mesure que les coûts de transport monteront, on notera une régression importante des activités, pour mieux utiliser les ressources. Il deviendra désavantageux économiquement de faire venir de Montréal des viandes qui auraient pu être traitées à Saint-Jean. Nous ne devons pas nous attarder sur le passé; notre vision est plutôt prospective. L'augmentation des coûts énergétiques a une influence diffuse dans la société et entraîne des conséquences dramatiques sur les structures, car le gigantisme résulte, en grande partie, du faible coût des ressources énergétiques et de l'utilisation des capitaux, deux facteurs qui auront tendance à se raréfier.

Le sénateur McElman: Le seul problème, c'est que nous parlons ici des relations commerciales canado-américaines, et je pense que si la société McCain était demeurée petite, elle n'aurait jamais eu de relations commerciales avec les États-Unis, comme elle le fait maintenant en installant une usine dans l'État du Maine. Ce n'est que par l'accroissement qu'elle a pu financer ses recherches et qu'elle a réussi à accéder au niveau technique qui lui a permis d'exercer une concurrence efficace, non seulement au Canada mais aux États-Unis. Je ne citerai pas d'autres exemples au Nouveau-Brunswick même s'ils sont pertinents. Je crois que nous devrions demander à nos témoins de nous faire part de leurs opinions sur les priorités et l'ordre de priorités qui devraient être établis au Canada, principalement par le gouvernement, pour favoriser la croissance des petites et des moyennes industries, au chapitre des exportations en particulier, et pour contrebalancer la menace croissante des importations sur notre marché intérieur.

Les représentants des grandes industries nous ont fait part des raisons qui expliquent, en grande partie, leur incapacité d'exercer cette concurrence actuellement, dont les salaires, les taux de change, les fardeaux fixaux à tous les niveaux de gouvernement, les frais de transport, le climat conflictuel entre les syndicats et les patrons, les difficultés de financement occasionnées par la différence des taux d'intérêt qui ont cours dans nos deux pays, et les questions tarifaires. Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez des salaires, pour autant que ceux-ci influent sur la croissance actuelle des petites et moyennes entreprises au Canada, et de la position concurrentielle de ces dernières tant à l'intérieur qu'à l'étranger?

M. Bulloch: Oui, je serais très heureux de le faire. Je vous rappellerai l'argument que j'ai présenté dans ma déclaration préliminaire, selon lequel il est impossible à une entreprise d'affirmer subitement qu'elle n'est drôlement pas concurrentielle et que la solution consisterait à demander au MIC

[Text]

multinationals to merge and form bigger activities; and let us examine the free trade proposals of Mr. Reynaud." You just have to go back to the basic way in which you order your affairs in this country, and you cannot selectively develop programs that suddenly make small firms export and import replace. You have to develop programs that make the environment for small business positive, and you can never really bring that small business sector into your planning models. Central planning and the small business community are totally incompatible. That is why we talk about a dual sector project. You can get into a planning model with very major firms, but these entrepreneurs, the small or medium firms, they are successful for reasons that you will never know about. That does not mean that they are not influenced by environment, and the kind of hostile environment for large manufacturing does spill over to all manufacturing. We do not disagree with the fact that we have become non-competitive, but we ourselves are the product of that. You are not going to be competitive with Taiwan ready-made clothes—which is the business I am in—I don't care how smart you are. You are just never going to compete. They have a 5-to-one edge on labour rates and there is no way that your efficiency will ever make you competitive. And even if you put on 100 per cent quotas you are still not going to solve the problem because you can't get any Canadians who want to pick up a needle. Certainly, there are social and international factors you cannot deal with. Anybody who wants to start a small firm in that business will go bust, no matter how smart he is. So environment is important.

We are capable, certainly in terms of Canada-U.S. relations, of bringing ourselves through some tough times and disciplines into a more competitive relationship. We have laid a burden of social spending for a period of ten years on the productive sector in Canada. That is much more than the U.S. has laid on its productive sector. That works its way through on interest rates, labour rates and a whole range of costs. There is absolutely no question about it. Small firms are getting out of manufacturing just the way big firms are, and they are going back to importing.

We have to deal as a society with the myth that somehow you can be integrated with the United States the way we are and pursue independent social policies. We are saying that the present model of distributing money in order to maintain stability is a most inefficient way to maintain stability. We are saying that the efficient way to build the nation is to build small firms as the cornerstone of social policy. Then you would not be burdened with the tremendous social expenditure.

[Traduction]

d'instituer un programme pour favoriser les exportations dans les petites entreprises ou pour forcer les multinationales à se fusionner et à accroître leurs activités, ou qu'il lui suffirait d'examiner les propositions de M. Reynaud concernant le libre échange. Vous n'avez qu'à repenser votre façon d'administrer le pays, car il est impossible d'instaurer sur-le-champ des programmes qui favorisent en même temps les exportations de petites entreprises et qui pallient aux importations. Vos programmes doivent viser à créer un milieu favorable à la petite entreprise, même si celle-ci ne pourra jamais s'intégrer dans vos modèles de planification. Le concept de planification globale et celui de la petite entreprise sont tout à fait incompatibles. C'est pourquoi nous parlons de projet bicéphale. La planification est possible dans une structure économique qui comporte de très grandes entreprises, ce qui n'est pas le cas des petites et moyennes entreprises, car Dieu sait ce qui les rend rentables. Cela ne signifie pas qu'ils ne sont pas influencés par l'environnement, et le genre d'environnement hostile aux grandes entreprises de fabrication affecte toutes les entreprises de fabrication en général. Nous ne nions pas que nous sommes devenus incapables de soutenir la concurrence, mais nous en avons nous mêmes subi les conséquences de cette situation. On ne peut pas soutenir la concurrence avec les vêtements de confection fabriqués à Taiwan—c'est le secteur dans lequel je suis engagé—aussi habile que vous puissiez être. Vous ne pouvez simplement pas soutenir la concurrence avec eux. Ils ont un avantage de 5 contre 1 en matière de taux de salaire, et votre rendement ne peut absolument pas vous permettre de soutenir la concurrence avec eux. Et même si vous imposez un contingentement de 100 p. 100, vous ne pourrez tout de même pas résoudre le problème, parce que vous ne trouverez pas de Canadiens qui veulent coudre. Certainement, il y a des facteurs sociaux et internationaux auxquels vous ne pouvez pas vous attaquer. Toute personne qui veut lancer une petite entreprise dans ce secteur fera faillite aussi habile qu'elle puisse être. Par conséquent, l'environnement est important.

Nous sommes certainement capables, en fonction des relations canado-américaines de parvenir à établir des relations plus concurrentielles en surmontant les difficultés et en faisant preuve de discipline. Nous avons imposé des charges sociales pour une période de dix ans au secteur productif de l'économie canadienne. C'est un fardeau beaucoup plus lourd que celui que les États-Unis ont imposé à leur secteur productif. Ces charges se répercutent sur les taux d'intérêts, les taux de salaire et tout un éventail de coûts. Il n'y a absolument aucun doute à ce sujet. Les petites entreprises abandonnent la fabrication comme les grandes entreprises le font, et elles retournent à l'importation.

En tant que société nous devons faire face au mythe que d'une façon quelconque nous pouvons être intégrés aux États-Unis tel que nous le sommes actuellement, et poursuivre des politiques sociales autonomes. Nous sommes d'avis que le modèle actuel de répartition des revenus afin de maintenir la stabilité est un moyen fort inefficace. Selon nous, la façon efficace de stabiliser l'économie de notre pays consiste à implanter de petites entreprises en tant que pierre angulaire de notre politique sociale. Ensuite, nous n'aurions pas le fardeau des charges sociales considérables.

[Text]

It is a different philosophical approach to development. We have gone down a route that is very inefficient and it is hurting our competitive position. We have to take a different tack, mainly because we cannot sustain the present way in which we are operating. We certainly cannot assure ourselves that there will be 5 per cent or 10 per cent growth in the 1980s. We will have to work hard to get 3 per cent growth. It is a different kind of environment we are looking at.

The Chairman: I know your emphasis is on small business, but you are speaking about a better business climate in Canada generally which would affect both big and small business.

Mr. Bulloch: Yes, big and small. In those areas, for example, you cannot have a hostile environment for big business and have a productive environment for small business. You have to have a healthy environment and then different policy approaches to make both of them stronger. People do not understand our position on that.

On wages, certainly wages are a very crucial factor for the sector of the small business community, even though the labour rates are not what hurt all small business. Some small businesses are so ingenious and so productive in the use of people and have such good morale and team spirit with a small group of 15 or 20 people that they make very high wages and are still competitive.

I am vice-president of a manufacturing firm that is labour intensive and has consistently paid the highest wages for 35 years—higher than any union in Canada—and it has much lower unit-productivity costs than any of the large union firms that pay lower wages.

Senator McElman: And yours is not unionized.

M. Bulloch: Ours is not unionized. It is efficient because we have such esprit de corps and so much flexibility. When you have unions and a closed shop management, they give you the employees; when you have a non-union shop you pick your own employees. We have the best people. Our secret, of course, is that we are non-union and we pay higher wages. As a result we are very productive, because we have so many innovative ways of using people.

There are sectors of the small business community that are critically affected in labour. To have higher minimum wages in Canada than in the United States is, in my opinion, foolish. There have to be better ways of dealing with the social problems of those who are called out "working poor" than the

[Traduction]

Il s'agit d'une conception différente du développement. Nous nous sommes engagés dans une voie qui s'est avérée très inefficace et elle porte atteinte à notre position concurrentielle. Nous devons suivre une autre voie, principalement parce que nous ne sommes plus en mesure de procéder comme nous le faisons actuellement. Nous n'avons aucune assurance qu'il y aura une croissance de 5 ou 10 p. 100 au cours des années 80. Nous devons faire de gros efforts pour obtenir une croissance de trois p. 100. Il s'agit donc pour nous d'un environnement différent.

Le président: Je sais que vous mettez l'accent sur les petites entreprises, mais vous parlez d'un climat économique plus favorable, au Canada, qui influencerait à la fois sur les grandes et sur les petites entreprises.

M. Bulloch: Oui, les grandes et les petites entreprises. Dans ce domaine, par exemple, on ne peut pas avoir un environnement hostile aux grandes entreprises et un environnement productif pour les petites entreprises. Il faut avoir un environnement normal, et ensuite différentes méthodes pour appliquer la politique arrêtée afin de rendre ces deux secteurs plus prospères. Les gens ne comprennent pas notre position à ce sujet.

En ce qui concerne les salaires, il est certain que c'est un facteur crucial pour les petites entreprises, bien que ce ne soit pas les taux de salaires qui les handicapent toutes. Certaines petites entreprises utilisent la main-d'œuvre avec tout ingéniosité et arrivent à obtenir un rendement tellement excellent, tout en créant un bon moral et un esprit d'équipe avec un petit groupe de quinze ou vingt employés, que ceux-ci gagnent des salaires élevés, et elles demeurent tout de même concurrentielles.

Je suis vice-président d'une entreprise de fabrication qui emploie une main-d'œuvre abondante et qui a toujours versé des salaires élevés depuis 35 ans, plus élevés que les salaires obtenus par n'importe quel syndicat au Canada, et ses coûts de productivité à l'unité sont beaucoup plus faibles que ceux de toute entreprise importante dont la main-d'œuvre est syndiquée et qui paie des salaires moins élevés.

Le sénateur McElman: Et vos employés ne sont pas syndiqués.

M. Bulloch: Nos employés ne sont pas syndiqués. C'est efficace parce que nous avons un tel esprit de corps et que nous faisons preuve d'une grande souplesse. Lorsque le syndicat intervient dans votre entreprise, et que vous avez un accord interne, il vous donne les employés; lorsqu'il n'intervient pas dans votre entreprise, vous choisissez vous-même vos employés. Nous avons les employés les plus compétents. Notre secret, bien entendu, est qu'ils ne sont pas syndiqués et que nous leur versons des salaires plus élevés. Il en résulte que notre productivité est très élevée, parce que nous avons de nombreuses méthodes innovatrices pour utiliser la main-d'œuvre.

Il y a des branches du secteur des petites entreprises sur lesquelles la main-d'œuvre a un effet décisif. A mon avis, il est absurde d'avoir au Canada des salaires minimums plus élevés qu'aux États-Unis. Il doit y avoir de meilleurs moyens de s'attaquer aux problèmes sociaux de ceux qu'on appelle «les

[Text]

minimum wage route, which is a very inefficient route. You have situations where, for example, a 60 cents an hour difference between Montreal and U.S. firms that are involved in fairly standardized types of manufacturing simply results in those firms just moving their operations across the border. They have to. That 60 cents works its way through the system, and they just cannot compete.

The tourist industry is very vulnerable to wage rates. So there are areas that are very much hurt. We certainly have to be competitive in all aspects in terms of the cost of money and the cost of labour and the burden of government, which contribute to the overall environment. But then when you want to really deal with the small firm sector you need, on top of that, very specific policies.

Mr. Conrad: Mr. Chairman, if I may add a couple of comments to that to make sure it is clear. Mr. Bulloch has implied but not said specifically that minimum wages affect all firms in Canada, both large and small. Certainly, there are many employees at the minimum wage in large firms. Ask the banks with their current problems with their tellers, for example. There are many employees in small firms who earn excellent salaries and bonuses because that is the kind of environment they are in. Sometimes there is a misconception about that.

Senator McElman: I am sure there are many of them who earn very low wages as well.

Mr. Conrad: In both large and small businesses. That does happen. The cleaning ladies for the banks earn low wages, you know. We do not want to have the perception that low wages are in the small firm sector and high wages are in the large firm sector. That simply is not true.

The Chairman: We had a good deal of evidence on minimum wages in the tourist industry only the day before yesterday, and it is quite evident that it applies to both large and small businesses.

Mr. Bulloch: When you develop regions you want to build on what is natural. That is the important philosophy whether big or small. Let us look at the forest industry in British Columbia, for example, and at the Pearce royal commission report on the forest industry. You discover that, the major pulp and paper firms have pretty well all the timber reserves tied up through the way in which the province awards their licenses. The royal commission report said, essentially, that we are making very inefficient use of your resources. Very high-quality logs which the Japanese use for chopsticks and toothpicks we make into newsprint and smog for Los Angeles. What is productivity? What is efficiency? What is a good use of resources? If you do not have competition, if you do not open up those timber reserves to small independent loggers, you do not get small sawmills, you do not get small secondary manu-

[Traduction]

travailleurs pauvres» que l'imposition du salaire minimum, qui est un moyen très inefficace. Il y a des situations où, par exemple, une différence de 60 cents de l'heure entre Montréal et le taux imposé aux États-Unis, dans le cas d'entreprises engagées dans des genres de fabrication plutôt standardisée, pousse simplement ces entreprises à s'installer aux États-Unis. Elles sont obligées de le faire, car ces 60 cents se répercutent dans tout le circuit de production et elles ne peuvent tout simplement pas soutenir la concurrence.

L'industrie touristique est très vulnérable aux taux de salaires. Par conséquent, il y a des secteurs qui sont très handicapés. Nous devons certainement être très concurrentiels à tous les points de vue, en ce qui concerne les taux d'intérêts, le coût de la main-d'œuvre et la tâche du gouvernement d'organiser l'ensemble de l'environnement. Mais ensuite, lorsque vous voulez vous occuper réellement du secteur des petites entreprises, vous devez avoir en plus des politiques très précises.

M. Conrad: Monsieur le président, s'il m'est permis de faire quelques remarques à ce sujet pour apporter des éclaircissements, M. Bulloch a insinué, il ne l'a pas dit explicitement, que les salaires minimums affectent toutes les entreprises au Canada, grandes et petites. Il y a certainement de nombreux employés dans les grandes entreprises qui touchent le salaire minimum. Demandez-le aux banques qui ont actuellement des difficultés avec leurs caissiers, par exemple. Il y a de nombreux employés dans de petites entreprises qui touchent d'excellents salaires et des primes à cause du genre de milieu dans lequel ils se trouvent. Quelquefois on a une conception erronée à ce sujet.

Le sénateur McElman: Je suis certain qu'il y en a beaucoup qui touchent également de très faibles salaires.

M. Conrad: A la fois dans les grandes et les petites entreprises. Cela se produit. Les nettoyeurs de parquets qu'emploient les banques touchent de faibles salaires, vous savez. Nous ne voulons pas qu'on ait l'impression que les employés des petites entreprises touchent de faibles salaires et que ceux des grandes entreprises touchent de hauts salaires. Ce n'est pas vrai.

Le président: Nous avons entendu de nombreux témoignages avant-hier au sujet du salaire minimum dans l'industrie touristique, et il est évident que cela s'applique à la fois aux grandes et aux petites entreprises.

M. Bulloch: Lorsque vous mettez en valeur des régions il faut bâtir l'économie sur ce qui est naturel. C'est le principe important, qu'il s'agisse de petites ou de grandes entreprises. Prenons l'industrie forestière en Colombie-Britannique par exemple, et le Rapport de la commission royale Pearce sur l'industrie forestière. On constate que les principales entreprises de fabrication de pâtes et de papier ont toutes les réserves forestières à leur disposition grâce à la façon dont la province accorde les permis. On a surtout déclaré dans le rapport de la commission royale que nous utilisons inefficacement nos ressources. Le bois de haute qualité que les Japonais utilisent pour la fabrication de cure-dents et de baguettes, nous sert à fabriquer du papier journal et à causer du brouillard enfumé à Los Angeles. Qu'entend-on par productivité et par efficacité? Que veut-on dire par bonne utilisation des ressources? Si vous

[Text]

facturing and the result is a range of inefficient uses of these timber resources.

I do not know why, for example, Canada is a major importer of railway ties with all that wood in the province of New Brunswick. I am not saying that you need to be anti-big, but I sure do not know what you are doing building automobile plants in New Brunswick when we are major world importers of railway ties. If you have wood, use it, whether in big or small plants for export or import replacement. Surely we have a competitive advantage in wood in this country. We do not have to be such a major importer of something which is a basic resource. But, if you do not get at monopoly control of resources, if you do not free up the system so that small firms have access to resources, have access to capital and access to technology and all of these things, then you have an inefficient system.

Senator McElman: I can assure the witness that I could become even more emotional on the subject than he is.

Am I to take it, from the small business standpoint, that the principal solution you are offering at this point, from the federal standpoint and with respect to wages, to maintain some level of competitiveness and regain some we do not have, is to maintain some measure of control on wages in this country?

Mr. Bulloch: First of all, our principal direction towards strengthening the small firm sector is not to do with wages. Our principal concern is the commitment towards the diffusion of economic power and the development of a small firms policy through a Small Business Act.

Senator McElman: Wages are an important element.

Mr. Bulloch: We can give you a detailed analysis of 6,000 interviews of our members. We asked them, "What are your major problems?" For 10-12 per cent the cost of wages are the most important problem. But, you see, you cannot be simplistic and take a sector as complex as the small business sector, which is about 95 per cent of all business enterprises in Canada, and 60 per cent of all the jobs in Canada, and say that the problem is wages. For a sector it is very crucial. For at least 10 per cent of small businesses the most important problem they have is the wage levels in Canada as compared to those in the United States; but by far the greater sector the greatest problem is lack of skills. For almost 20 per cent of small business the major problem is the lack of skills in the work force. There are just not the people with the discipline

[Traduction]

n'avez aucune concurrence, si vous ne permettez pas aux petits bûcherons indépendants d'exploiter les réserves de bois, vous n'aurez pas de scierie secondaire, pas plus d'ailleurs que d'industries manufacturières secondaires et vous favorisez ainsi l'exploitation peu rentable des ressources forestières.

Je ne vois pas par exemple comment le Canada est un des principaux importateurs de traverses de chemin de fer malgré les immenses réserves de bois dans la province du Nouveau-Brunswick. Je ne veux pas dire qu'il faut être contre les grandes exploitations, mais je ne vois vraiment pas pourquoi vous implantez des usines de fabrication d'automobiles au Nouveau-Brunswick alors que nous sommes les principaux importateurs de traverses de chemin de fer. Si vous avez du bois, utilisez-le dans de grandes ou petites usines pour exporter ou remplacer les importations. Nous disposons certainement au Canada d'un avantage compétitif dans ce domaine. Il n'y a donc aucune raison pour que nous soyons un des importateurs importants d'une denrée qui pour nous est une ressource de base. Mais si vous ne disposez pas d'un monopole pour le contrôle des ressources, si vous n'ouvrez pas le système permettant aux petites entreprises de les exploiter, d'accéder au marché des capitaux et à la technologie, vous devez reconnaître que le système n'est pas efficace.

Le sénateur McElman: Je peux garantir au témoin que je pourrais être bien plus émotionnel à ce sujet qu'il ne peut l'être.

Dois-je comprendre, du point de vue des petites entreprises, que la principale solution que vous proposez pour l'instant porte sur le niveau de salaire minimum dont la responsabilité ressortit dans une grande mesure aux provinces selon le point de vue du fédéral en ce qui concerne les salaires permettant de conserver une place compétitive et de récupérer certaines positions que nous avons perdues, devrions-nous conserver un certain contrôle sur les salaires dans ce pays?

M. Bulloch: Tout d'abord, notre point de départ visant à renforcer le secteur des petites entreprises n'a rien à voir avec les salaires. Notre principal souci porte sur l'engagement de diffuser les pouvoirs économiques et sur l'élaboration d'une politique des petites entreprises dans le cadre de la Loi sur les petites entreprises.

Le sénateur McElman: Les salaires constituent un élément important.

M. Bulloch: Nous pouvons vous donner une analyse détaillée de 6,000 entrevues avec nos membres. Nous avons demandé aux intéressés: «Quels sont les problèmes les plus importants auxquels vous vous heurtez?» Dix à 12 p. 100 d'entre eux ont évoqué la question des salaires. Mais, comme vous voyez, on ne peut adopter une attitude trop simpliste et considérer un secteur aussi complexe que celui des petites entreprises constitué par 95 p. 100 de toutes les petites entreprises au Canada et par 60 p. 100 de l'ensemble des emplois au Canada et dire qu'en fin de compte la difficulté essentielle réside dans les salaires. Dans ce secteur, il s'agit d'une question cruciale. Pour au moins 10 p. 100 des petites entreprises le problème le plus important se situe au niveau des salaires au Canada par rapport à ceux en vigueur aux États-Unis, mais de loin le

[Text]

and the skills that are needed. That is the big problem. For another major sector, another 20 per cent, the major problem is the availability of financing. It is a question of long and short-term loans and equity capital.

You have to have the broad commitment, through a small firms act, and then through that you get at 20 different things at the same time. One of which might be a policy on minimum wages. Others might be manpower training, apprenticeship training, eliminating the bias in the capital markets, small business consortia, and so on, down the list.

What you cannot do, but what so many officials want to do, is to say, "Let us get a really sweet little program to make small businesses export." That is insane. You have to look at the whole small firms model and recognize that you cannot deal with it in terms of the program approach. You could drop a bomb on IT&C and it probably would not make the slightest impact on the small business sector in this country. You could just drop a bomb on it and small business would go along and just never know the difference, because their philosophy is wrong. You have to deal at the political level with the kind of society you want to create, and then if you want to take the approach of building a more diffused type of society, with small firms as a cornerstone of social policy; you can move towards a society that makes efficient and effective use of resources, and you can free up possibly 2,000 civil servants to work in the productive sector.

Senator McElman: That is all very fine, Mr. Bulloch, but it is our purpose here to zero in on those elements of industry in Canada that make us successful or unsuccessful both domestically, and, in terms of our present study, in trade with the United States. So I come back to the question of what the Government of Canada should be doing at this point in time, with respect to wages, to make us more competitive.

Mr. Bulloch: I do not think they can do very much in the short term, but I think what they have to do is reduce the level of borrowing by the provinces, and let the dollar fall to a more natural level.

I do not think the wage control program is that substantial a factor. I think there is going to be a crossover in the third quarter of this year, probably, in Canada-U.S. wage rates expressed in U.S. dollars. In other words, we have ourselves distorted wage levels by a fairly extensive program of creating artificial affluence in the last three or four years. We have been borrowing money and printing money and everyone has been having a great time. We have been importing more of our goods from outside the country, we have been giving ourselves big wage increases, and now we are paying the price for it. There is really no useful short-term alternative except that the

[Traduction]

problème le plus important porte sur la pénurie de personnel qualifié. Ainsi pour presque 20 p. 100 des petites entreprises, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée est le problème le plus important. Il n'y a pas assez d'ouvriers suffisamment qualifiés pour répondre aux besoins. Voilà le gros problème. Pour presque vingt pour cent des petites entreprises, le problème le plus important est l'accès aux ressources financières. Il s'agit d'une question de prêts à court et à long terme et de capitaux propres.

Il faut en premier lieu disposer d'une loi cadre sur les petites entreprises pour ensuite s'attaquer simultanément à vingt domaines différents. L'un d'entre eux porterait sur l'élaboration d'une politique des salaires minimums. D'autres mesures pourraient porter sur la formation professionnelle, les stages d'apprentissage ce qui permettrait de réduire les préjugés du marché de capitaux ainsi que ceux des consortiums, etc.

Par contre, ce que vous ne pouvez faire, mais que beaucoup de fonctionnaires souhaitent faire c'est de dire: «Mettons en œuvre un bon petit programme visant à faciliter les exportations des petites industries d'exportation». Cela n'a pas de sens. Il faut considérer l'ensemble des petites entreprises et reconnaître que vous ne pouvez pas leur appliquer les mesures prévues au programme. Ainsi, vous pourriez laisser tomber une bombe sur le ministère de l'Industrie et du Commerce que cela n'aura vraisemblablement aucun retentissement sur le secteur des petites entreprises au Canada. Il est probable que les petites entreprises continueraient leurs activités sans constater aucune différence car l'idée à la base est fautive. C'est au niveau politique qu'il faut considérer le type de société que l'on veut créer, et par la suite si vous choisissez d'élaborer un type de société plus diversifié dont les petites entreprises seraient l'élément moteur d'une politique sociale vous pouvez mettre sur pied une société utilisant efficacement les ressources et peut-être libérer 2,000 fonctionnaires qui travailleraient dans le secteur de la production.

Le sénateur McElman: Cela est très beau M. Bulloch, mais il s'agit ici d'étudier les secteurs de l'industrie au Canada qui nous ont permis ou pas de connaître le succès tant au niveau national qu'en fonction de nos échanges avec les États-Unis. Donc, j'en reviens à la question relative aux mesures que le gouvernement canadien devrait prendre pour l'instant en ce qui concerne les salaires pour nous rendre plus compétitifs?

M. Bulloch: je ne pense pas qu'à court terme ils puissent faire beaucoup, mais par contre je crois qu'ils devraient réduire les prêts sollicités par les provinces et permettre au dollar de reprendre un cours plus naturel.

Je ne pense pas que le programme de contrôle des salaires soit un facteur important. Je crois qu'il y aura, au cours du troisième trimestre de cette année un recouplement entre les taux de salaire du Canada et des États-Unis, exprimé en dollars américains. En d'autres termes, nos niveaux de salaire ont été faussés au cours des dernières trois ou quatre années par un programme passablement important visant à créer artificiellement une certaine richesse. Nous avons tous emprunté, imprimé de l'argent et mené une vie bien au-delà de nos moyens. Nous avons importé la plus grande partie de nos marchandises, nous nous sommes accordés de grosses augmen-

[Text]

dollar should be a little lower, and we should all be that much poorer; but these things are all being kept up by the borrowing that is going on outside Canada by the provinces. That is the main problem in the short term. Certainly, as our economy is dampened and the United States economy makes a recovery, there will be some natural forces that will even things up. The U.S. labour rates will begin to move up, ours will not move at the same rate, and there will be some natural correction in the marketplace; but I do not think you have a short-term solution other than deliberately allowing the dollar to fall perhaps to 92 cents or 90 cents. You are not going to get all the provinces to cut back minimum wages overnight. That is not going to work, either.

I am saying that we should be very cautious in our minimum wage policy. We should recognize the costs and benefits of using the minimum wage as an instrument of social policy, which is inefficient, in my judgment. We should not let it get too far out of line with the United States, if only because we do not have a choice. You just cannot pursue this kind of independence in social policy, as we are doing in Canada, and have our economies so integrally linked.

It is not that I do not want high wages. The greatest pride we have in our family business is the high wages we pay. Nothing gives our family more pride than the high wages we pay. The idea of keeping people down is not what motivates owner-managers.

We are not talking about Canada needing a low wage policy, but you cannot be out of line with the United States, and you have to recognize that people in the rest of the world are doing what we are doing and working for 40 cents an hour. So we have to make certain decisions as to whether we are going to keep some kinds of jobs here or let them go completely. But certainly in terms of the Canada-U.S. relationship, we have to get in line, either by means of a lower dollar or some other mechanism to prevent our wages from moving up. There is no question that wages are out of line, but there is no question that they are going to come more into line, and the mechanism, probably, that will have the greatest effect, in our judgment, in the short term, will be the dollar mechanism.

Senator McElman: I will leave wages and move to the subject the witness has just mentioned, namely, the exchange rate. I take it, Mr. Bulloch, that your small business organization would favour a floating exchange rate rather than government intervention.

Mr. Bulloch: These are not issues that we have published positions on.

[Traduction]

tations de salaire et, maintenant, nous devons payer la note. Il n'y a pas vraiment d'autre choix utile à court terme, sauf que la valeur du dollar devrait baisser quelque peu et que nous devrions être d'autant plus pauvres. Toutefois, ces situations de fait se maintiennent par suite des emprunts effectués en dehors du Canada par les provinces. Il s'agit là du principal problème à court terme. Il ne fait pas de doute, qu'étant donné que notre économie est affaiblie et que celle des États-Unis est en train de se rétablir, il y aura des forces naturelles qui aplaniront les choses. Les tarifs américains en matière de main-d'œuvre commenceront à monter, les nôtres ne le feront pas dans la même proportion, et il se produira quelques corrections naturelles sur le marché. Je ne crois pas toutefois que vous ayez une autre solution à court terme que de permettre délibérément au dollar de tomber à peut-être 92 ou 90 cents. Vous n'allez pas obliger du jour au lendemain les provinces à réduire les salaires minimums. Cela ne va pas fonctionner non plus.

Je suis d'avis que nous devrions être très prudents en ce qui concerne notre politique du salaire minimum. Nous devrions admettre l'ampleur des coûts et les bénéfices découlant de l'utilisation du salaire minimum comme instrument de politique sociale, ce qui est à mon avis inefficace. Nous ne devrions pas le laisser s'écarter trop de celui des États-Unis pour la seule raison que nous n'avons pas le choix. Il n'est tout simplement pas possible de rechercher ce genre de d'indépendance en matière de politique sociale, de la façon dont nous tentons présentement de faire au Canada, compte tenu du fait que nos économies soit étroitement reliées.

N'allez pas croire que je ne veuille pas de salaires élevés. Ce dont nous sommes le plus fier dans notre entreprise familiale, c'est des salaires élevés que nous payons. Rien ne donne à notre famille plus de fierté que les salaires élevés que nous payons. L'idée de maintenir les gens à un bas niveau ne constitue pas un vrai facteur de motivation.

Nous ne disons pas que le Canada a besoin d'une politique de bas salaires mais, il n'est pas possible de ne pas suivre les États-Unis; et vous devez admettre que les habitants du reste du monde accomplissent les mêmes tâches que nous et travaillent pour 40¢ l'heure. Il nous est donc nécessaire de prendre certaines décisions quant à savoir si nous allons conserver certains genres d'emplois ou les abandonner complètement. Toutefois, en ce qui concerne les relations entre le Canada et les États-Unis, nous devons rectifier le tir, soit en diminuant la valeur du dollar, soit en ayant recours à quelqu'autres mécanismes visant à empêcher nos salaires d'augmenter. Il ne fait pas de doute que les salaires sont actuellement «désalignés», mais il est évident qu'ils vont être d'avantage alignés et que le mécanisme qui à notre avis sera probablement le plus efficace à court terme, est le mécanisme du dollar.

Le sénateur McElman: Si nous abandonnions la question des salaires et examinions le sujet que le témoin vient de mentionner, à savoir le taux de change. Je suppose, monsieur Bulloch, que votre organisme qui regroupe les petites entreprises serait favorable à un taux de change flottant plutôt qu'à une intervention du gouvernement.

M. Bulloch: Nous n'avons pas de position officielle en ce qui concerne ces questions.

[Text]

Senator McElman: But they very much affect you.

Mr. Bulloch: Well, of course, everything affects small business. There is nothing you do that doesn't hurt somebody or help somebody else. As a result of meeting with our economists and our own staff, when I asked them what can we do in the short term, the expert opinion would seem to be that the provinces are the problem, to the extent of the borrowing they are doing outside Canada, which is putting the pressure on the dollar. If you cannot get at that, and it is a political problem, we are going to have additional difficulty in competing. The dollar, I think, would be at a more natural level if it were not distorted by the amount of borrowing the provinces are doing outside the country. Some is for productive purposes, of course such as financing hydroelectric projects, but in other cases it is for financing their own deficits.

Mr. Conrad: I have just a couple of points. The exchange rate should be a natural reflection of differences in productivity between countries, and Mr. Bulloch has just touched on it. The exchange rate has been kept artificially high by international borrowing in Canada. We have been living beyond our means in terms of the international community. But even with equivalent wages and equivalent capital intensity the branch plants in Canada are 20 per cent lower in productivity. You have had ample testimony in that regard. So what we have to do is—and I am sorry to keep coming back to it—find a new model to encourage entrepreneurs and new venture formation.

You made the assumption that we have moved from philosophy to the practical. I, like you, have roots in New Brunswick. Forestry is not big, you know. If you have a Small Business Act, such as the U.S. has, it commits the government to doing things for small firms. In the United States, with regard to timber sales, federal timber sales rights go to small and medium sized independent businesses. The numbers we have indicate that in 1975, in the United States, independent business was successful in 47 per cent of all timber sales. The model we have in Canada is, you know, a deal always between government and some big lumber firm. In Ontario it is Reid Paper; in Quebec it is ITT Rayonnier; but in the United States there is a different model, and it is a more competitive one.

Senator Croll: You talked of 20 per cent less in productivity. That was a matter of research. How much less in wages according to the same study?

[Traduction]

Le sénateur McElman: Mais elles vous intéressent de très près.

M. Bulloch: Bien entendu, tout a des répercussions sur les petites entreprises. Il n'y a rien que l'on fasse qui ne fasse du tort à quelqu'un ou n'aide quelqu'un d'autre. A la suite d'une réunion entre nos propres économistes et notre personnel, lorsque j'ai demandé ce que nous pourrions faire à court terme, l'opinion des experts semblait être que les provinces sont à la base du problème dans la mesure où les emprunts qu'elles font à l'extérieur du Canada exercent des pressions sur le dollar. S'il n'est pas possible de s'attaquer à ce problème, et il s'agit d'un problème politique, nous allons avoir des difficultés supplémentaires dans le domaine de la concurrence. Je suis d'avis que le dollar serait à un niveau plus réaliste s'il n'était pas déformé par les emprunts que les provinces font à l'extérieur du pays. Certains de ces emprunts sont, bien entendu, contractés à des fins productives, comme le financement de projets hydro-électriques, mais dans d'autres cas, les provinces ne cherchent qu'à financer leurs propres déficits.

M. Conrad: J'aurais une ou deux questions à poser. Le taux de change devrait refléter naturellement les différences de productivité entre les pays et M. Bulloch vient d'aborder le problème. Notre taux de change a été maintenu artificiellement élevé par les emprunts internationaux contractés par le Canada. Nous avons vécu au-delà de nos moyens, si nous évaluons notre situation en fonction des critères des milieux internationaux. Toutefois, même avec des salaires et des capitaux équivalents, les filiales installées au Canada ont une productivité de 20% inférieure à celle des sociétés mères. Vous avez eu de nombreux témoignages à ce sujet. De sorte que ce que nous avons à faire—et je regrette de revenir sur cette question—est de trouver un nouveau modèle pour encourager les entrepreneurs et une nouvelle façon de constituer les entreprises.

Vous avez présumé que nous sommes passés de l'aspect philosophique à l'aspect pratique. Tout comme vous, j'ai des racines au Nouveau-Brunswick. Vous savez que l'exploitation des forêts n'est pas importante. Si vous avez une loi sur les petites entreprises, comme c'est le cas aux États-Unis, cela oblige le gouvernement à faire quelque chose pour ces petites entreprises. Aux États-Unis, en ce qui concerne les ventes de bois de charpente, les revenus provenant des droits fédéraux sur la vente de bois de charpente sont versés aux entreprises indépendantes, de petite et moyenne importance. Les chiffres qui sont en notre possession indiquent qu'en 1975, aux États-Unis, les entreprises indépendantes ont réussi à effectuer 47% de la totalité des ventes de bois de charpente. Au Canada, comme vous le savez, nous avons toujours d'importantes transactions entre le gouvernement et quelques grosses sociétés de bois de charpente. En Ontario, il s'agit de la Reid Paper, au Québec c'est la ITT Rayonnier; mais aux États-Unis la situation est différente et elle est davantage concurrentielle.

Le sénateur Croll: Vous avez parlé de 20 p. 100 de diminution de la productivité. C'était une question de recherche. D'après la même étude, quel est le pourcentage de diminution des salaires?

[Text]

Mr. Conrad: I do not have the study in front of me. I am quoting from the IT&C study, the Office of Policy Analysis I think it is. I would have to refer to that to answer the question. I understand the question, the inter-relationship of wages and the productivity measurement.

Senator Croll: I would have thought they would go together, but if you haven't got it you haven't got it.

Mr. Bulloch: I have a very good study here. I do not need to quote it. In the autumn 1976 issue of the *Western Quarterly* there are all these statistics on relative labour costs and productivity between Canada and the United States over the last 20 years. Perhaps you would want to put that on the record or distribute it. That is one of the best sources of data.

Senator Croll: I should like to know what it says.

Mr. Bulloch: It has a series of charts on the relative hourly earnings in the manufacturing sectors in Canada and the United States from 1970 to 1975, percentage increases of earnings and labour costs. All that kind of data is there. If you ask any large multinational, they will tell you that the labour rates in Canada are higher than in the United States. There is no question about that.

The Chairman: I do not know that we need to include it in the record, but I could have it mimeographed and circulated to members of the committee. It might be most interesting.

Senator Grosart: Is the answer that productivity is lower and wages are higher in Canada? Is that the answer?

Mr. Bulloch: We have lower productivity and also higher wages, there is no question about that. It is kind of difficult to go back to what we had 20 years ago when wages were 20 per cent less to offset the productivity.

Senator Grosart: I was just asking the question to establish the fact.

The Chairman: The statistics in Canada are almost public knowledge, that our general wage rates, averaged across the whole continent, are higher here than in the United States.

Senator Grosart: The industrial wage rates.

The Chairman: The industrial wage rates.

Mr. Bulloch: We expect a crossover point later on this year. This is not a static thing; it is a moving thing.

The Chairman: Which you have already explained.

Senator McElman: What is the attitude of your organization towards the bilateral tariff situation between Canada and the United States? Should we move towards free trade or should we direct ourselves more in the direction of sectoral free trade?

Mr. Bulloch: Let me deal with that question on two levels. In terms of the politics of our own organization, when we put that question before a very large number it was surprisingly

[Traduction]

Mr. Conrad: Je n'ai pas l'étude ici. Je parle d'après l'étude de l'I.T.&C., le bureau d'analyses politiques, si je n'abuse. Je ne peux donc répondre à votre question, mais je crois comprendre que vous voulez parler du rapport entre les salaires et la productivité.

Le sénateur Croll: Je croyais que les deux facteurs allaient de pair, mais si vous n'avez pas ces chiffres, vous ne les avez pas.

M. Bulloch: J'ai une très bonne étude ici, mais il n'est pas nécessaire de la citer. Dans le numéro de l'automne 1976 de *Western Quarterly*, on trouve toutes ces statistiques sur les coûts relatifs de la main-d'œuvre et de la productivité au Canada et aux États-Unis au cours des vingt dernières années. Vous voudrez peut-être joindre ce document au procès-verbal de la séance, ou encore le distribuer. C'est l'une des meilleures sources d'information.

Le sénateur Croll: J'aimerais savoir ce qu'il contient.

M. Bulloch: Il renferme une série de tableaux comparatifs sur les rémunérations horaires dans le secteur manufacturier au Canada et aux États-Unis, de 1970 à 1975, les pourcentages d'accroissement des rémunérations et les coûts de la main-d'œuvre. On y trouve diverses données de ce genre. Interrogez une quelconque multinationale, et elle vous dira que les taux de main-d'œuvre sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Il n'y a aucun doute là-dessus.

Le président: Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de joindre ce document au procès-verbal. Je pourrais le faire reproduire, puis distribuer aux membres du comité. Ce pourrait être plus intéressant.

Le sénateur Grosart: La productivité est-elle plus faible et les salaires plus élevés au Canada? Est-ce là la réponse?

M. Bulloch: Sans aucun doute. Il est difficile de revenir à ce que nous avions il y a 20 ans, alors que les salaires étaient de 20 p. 100 inférieurs, pour compenser la productivité.

Le sénateur Grosart: Je posais tout simplement la question pour établir le fait.

Le président: Presque tous connaissent les statistiques selon lesquelles nos taux de salaire sont plus élevés qu'aux États-Unis.

Le sénateur Grosart: Les taux de salaire dans l'industrie.

Le président: C'est exact.

M. Bulloch: Nous nous attendons à ce qu'il y ait chevauchement un peu plus tard dans l'année. Il ne s'agit pas d'un phénomène statique, mais plutôt dynamique.

Le président: Ce que vous avez déjà expliqué.

Le sénateur McElman: Quelle est l'attitude de votre organisation devant les tarifs bilatéraux entre le Canada et les États-Unis? Devrions-nous nous orienter vers le libre-échange pur et simple ou vers un libre-échange par secteur?

M. Bulloch: Pour ce qui est de la politique de notre propre organisation, lorsque nous avons posé la question à un très grand nombre de personnes, les réponses ont été étonnamment

[Text]

evenly balanced; slightly opposed in terms of the sample of 10,000 companies in every town and village in Canada. It is kind of fascinating that it is so evenly balanced.

Senator McElman: Is that emotional or do they give reasons?

Mr. Bulloch: It was a very complex analysis; it was not an emotional response.

Mr. Conrad: In the further analysis we did from our advisory council it was clear that the small businessman is prepared to compete with a low tariff situation, given that he has government off his back, in terms of harassment from tax collectors, statistics gatherers, and these kinds of problems. He is naturally competitive. He operates in a competitive environment; he is prepared to compete; he is prepared to expand his sales in the United States. We have many members who are mini-multinationals who have plants in the States. They understand competition. That is the environment they work in. They are not afraid of this question.

However, with great respect, the approach taken by the Economic Council of Canada is simplistic. The Economic Council of Canada is part of our problem. We have got a whole list of strategies here. We could have gone on, but we chose many of the most important ones, from one to thirteen. Clearly one of the thirteen is commercial policy, but that cannot be dealt with in isolation. What we need to do is import some good foreign technology and economics. Our economists in the Economic Council are some of the most narrow, inward-looking people in this country. They do a study on regional disparities and it is at complete odds with everything we see everywhere else in the world. Read the index of their "Living Together," a study of regional disparities. Do they mention entrepreneurship? Do they mention self-reliance? Do they mention small firms, independently-owned and operated firms? Do they mention any of these things? It is just not there. It's pure and simple gobbledygook. We just do not need the Economic Council of Canada. They are part of the problem, not part of the solution.

Mr. Bulloch: Again, the reason is that you have got people in the Economic Council who are members of the same power group. You have got the CLC and the heads of the major firms. They live in a different environment. Until you understand why small business development and regional development should be integrated, you will continue with the same problem we have in trying to develop the regions. It is a philosophical approach. The Economic Council of Canada, people on the C. D. Howe Research Institute, the Laird group, are all the same people; it is the same group. Labour and management are just people fighting over the shares in the same model. Nobody is saying that we have got an over-concentrated socio-economic system for a country with the biggest geography and the smallest population in the world. Nobody has thought of that obvious thing, that what is wrong in this country is that you should have a highly diffused socio-economic system, and probably the biggest small business sector in the world if you study small business outside your own

[Traduction]

bien partagées, légèrement opposées pour ce qui est de l'échantillon de 10,000 sociétés dans chaque ville et village du Canada. Il est passionnant de constater que ce soit si bien équilibré.

Le sénateur McElman: Est-ce qu'elles donnent des raisons ou est-ce purement affectif?

M. Bulloch: Il s'agissait d'une analyse très complexe et non une réaction émotive.

M. Conrad: D'après l'étude effectuée ultérieurement par notre conseil consultatif, il était évident que l'homme d'affaires de petite envergure est prêt à soutenir la concurrence lorsque les tarifs sont bas étant donné qu'il n'a plus le gouvernement sur le dos! Il n'est plus harcelé par le percepteur, par les centralisateurs de statistiques, etc.. Il est naturellement concurrentiel. Il exerce son activité dans un cadre concurrentiel, et il est prêt à soutenir la concurrence, à accroître ses ventes aux États-Unis. Bon nombre de nos membres sont des multinationales qui ont des usines aux États-Unis. Ils comprennent la concurrence, c'est-à-dire le cadre dans lequel ils fonctionnent. Cette question ne les effraie pas.

Mais, en toute déférence, le Conseil économique du Canada utilise une approche très simpliste. Il constitue aussi une partie de notre problème. Nous avons ici toute une liste de stratégies. Nous aurions pu poursuivre, mais nous avons choisi treize questions parmi les plus importantes. Évidemment, l'une des treize est la politique commerciale, qu'on ne peut traiter isolément. Ce qu'il nous faut faire, c'est importer de bonnes techniques et de bonnes politiques économiques étrangères. Les économistes du Conseil économiques font parmi les esprits les plus étroits, les plus introvertis du pays. Ils effectuent une étude sur les disparités régionales et en arrivent à des conclusions tout à fait opposées à tout ce que l'on constate ailleurs dans le monde. Consultez l'index de cette étude. Y mentionnent-ils les entrepreneurs, l'autonomie, les petites entreprises, les sociétés indépendantes, etc.? Non, tout simplement pas. L'étude est faite de belles paroles. Nous n'avons pas besoin du Conseil économique du Canada. Il fait partie du problème, et non pas de la solution.

M. Bulloch: Encore une fois, la raison en est que vous avez au Conseil économique des membres qui font partie du même groupe. Vous avez le congés canadien du travail et les chefs des grandes entreprises qui vivent dans un milieu différent. Tant que vous n'avez pas compris pourquoi le développement des petites entreprises et l'expansion régionale devraient aller de pair, vous continuerez d'avoir le même problème que nous avons lorsqu'il s'agit de développer les régions. C'est une question de conception. Le Conseil économique du Canada, le C. D. Howe Research Institute, et le groupe Laird, c'est presque le même groupe. La main-d'œuvre et la direction au Canada, ce sont des gens qui se disputent les parts d'un même modèle. Personne ne dit que nous avons un système socio-économique excessivement concentré pour un pays ayant la plus grande superficie et la plus faible population du monde. Personne n'a pensé au fait évident que ce qui ne va pas au Canada, c'est qu'on devrait avoir un système socio-économique fortement décentralisé, et probablement le secteur de petites

[Text]

country. If you are just going to ask the CLC and the heads of the major firms to solve regional disparity you are going to have the same problems perpetuated.

Let me follow up your question on free trade. This is very pertinent. We examined Japan and all the European nations and their small business communities when they liberalized trade. In countries where for 20 years they had pursued policies of building people and strengthening the small firms sector; when they went to free trade a lot of firms disappeared; a lot of guys got out of one thing into another. But five or ten years later there were just as many people working for small business, and just as many or more small businesses, even though they went to freer trade. So it isn't freer trade. The question is this. You go towards freer trade after your pursue a policy of building people, building diversified small firms, building entrepreneurship, building qualities of self-reliance and building skills.

Mr. Conrad: It is the large firm sector that is worried about free trade.

The Chairman: Not all of them, but certainly many.

Senator McElman: Mr. Chairman, perhaps it would be useful if we could get from the witnesses the results of the survey they did of the small business community with respect to tariffs, free trade and so on.

The Chairman: Could you let us have a summary?

Mr. Bulloch: Yes, we will send it to you and you can distribute it.

Senator McElman: This would give us specifics of their reasons as well as for their attitudes.

Mr. Conrad: Perhaps I might just spend a minute on that so that you will know what is going on when you see it. Our members join for a voting membership. If you turn to the second page of the mandate in front of you, you will see our current series of questions, which happen to be in respect of the proposed competition policy. So that you understand the format, we ask our members whether they are for or against, and the questionnaire we will be sending will deal with free trade with the United States. There will be some background as to its relevance and the arguments for and against will be put as fairly and as objectively as possible. We check out the arguments very carefully to ensure that they are fair and objective. Once we have completed that survey, we will provide you with the results.

The Chairman: If I may, Senator McElman, I will call on other honourable senators, following which I will get back to you. Next on my list is Senator Croll.

[Traduction]

entreprises le plus important du monde si vous regardez à l'extérieur. Si vous vous contentez de demander au congrès du travail et aux chefs des grandes entreprises de résoudre la disparité régionale, vous aurez toujours les mêmes problèmes.

Permettez-moi de reprendre votre question sur le libre-échange, car elle est très pertinente. Nous avons examiné la Japon et tous les pays européens aussi que leurs collectivités à petites entreprises lorsqu'ils ont libéralisé le commerce. Dans des pays où depuis vingt ans la politique a consisté à former des gens et à renforcer le secteur de la petite entreprise... Quant ils ont adopté le libre-échange, un bon nombre de sociétés ont disparu, un bon nombre d'hommes d'affaires ont quitté un secteur pour se lancer dans un autre. Mais cinq ou dix ans plus tard, il y avait encore tout autant de personnes travaillant dans les petites entreprises, et tout autant, sinon davantage, de petites entreprises, malgré l'adaption du système de libre-échange. Ce n'est donc pas le libre-échange qui est en cause. La question est la suivante: l'échange se libéralise une fois que vous avez mis en application une politique qui consiste à former des gens, à diversifier les petites entreprises, à favoriser la réussite des promoteurs, à promouvoir la confiance en soi, à former des compétences.

M. Conrad: Ce sont les grandes entreprises qui s'inquiètent à ce propos.

Le président: Pas toutes, mais certainement un grand nombre.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, peut-être serait-il bon que nous obtenions des témoins les conclusions de l'enquête qu'ils ont faite sur l'attitude des petites entreprises face au tarif, au libre-échange.

Le président: Pourriez-vous nous fournir un résumé?

M. Bulloch: Certainement; nous vous le ferons parvenir et vous pourrez le faire circuler.

Le sénateur McElman: Nous pourrions ainsi mieux connaître leurs raisons, et mieux comprendre leur attitude.

M. Conrad: Je pourrais peut-être vous expliquer très brièvement ce qui en est, afin que vous vous y retrouviez plus facilement. Nos membres adhèrent à l'association pour avoir droit de vote. Si vous consultez la deuxième page du document qui est devant vous, vous pourrez prendre connaissance de notre présente série de questions, lesquelles portent sur la politique proposée en matière de concurrence. Pour bien comprendre notre façon de procéder, vous devez savoir que nous demandons à nos membres s'ils sont pour ou contre et que le questionnaire que nous ferons parvenir portera sur le libre-échange avec les États-Unis. Un exposé sur la nature de cette politique ainsi que les arguments en sa faveur ou à son encontre seront présentés aussi honnêtement et aussi objectivement que possible. Nous les étudions tous très attentivement afin de nous en assurer. Quand nous aurons terminé cette étude, nous vous en fournirons les résultats.

Le président: Si vous le permettez, sénateur McElman, j'inviterai d'autres sénateurs à prendre la parole, après quoi nous reviendrons à vous. C'est maintenant au tour du sénateur Croll.

[Text]

Senator Croll: I came here this morning more out of curiosity than anything else. I wanted to know what made the Canadian Federation of Independent Business tick. It has had remarkable growth and success. I am a little wiser as a result of being here this morning and having heard the witnesses. The mandate with which we have been presented is a very interesting document. In many respects it is in agreement with my views.

You told us that 40 per cent of the export business in Japan is done by the small business sector. What is the figure in Canada?

Mr. Bulloch: Canada is the last place you would ever look for information on what is happening here.

Mr. Conrad: We do not have a definition of a small business, so how could we possibly find the data?

Senator Croll: You know what the definition of a small business is in Japan. You said you were not interested in the size of the business, but rather the entrepreneur. It is likely the same in Japan. Can you hazard a guess at the percentage of the Canadian export business that is carried out by the small business sector?

Mr. Bulloch: The data is simply not there. An upper limit definition is required for purposes of government-maintained data. All of these definitions will end up with some size limit for administrative purposes. In Japan, for example, the upper limit is 300 employees. The data simply is not available in Canada.

Senator Croll: How does Revenue Canada define a small business?

Mr. Bulloch: The Income Tax Act contains a definition which refers to private corporations, which is a sector of the small business community, and it is defined as a corporation which has lifetime earnings under \$750,000. That definition is in place for purposes of administering the Income Tax Act. Generally speaking, the collection of data or analysis of policy has not been directed towards that sector in Canada, with the result that we do not have the data base in Canada. We have to take the U.S. data and extrapolate from it. Most of the data we could give you would be extrapolated from U.S., German, or British data.

Senator Croll: But, surely, I have to have some means by which to compare the figure of 40 per cent for Japan to the situation in Canada. If you are not in a position to tell us the percentage for Canada relative to other countries, we are left with an incomplete answer.

Mr. Bulloch: You are the one who should be shocked, senator. You are in government. We are asking why that data is not available, why a definition is not available?

Mr. Conrad: The federation commissioned Dr. Peterson of York University to do a study on a small firms policy for

[Traduction]

Le sénateur Croll: C'est surtout la curiosité qui m'a poussé à venir ce matin. Je voulais en apprendre sur les raisons du succès de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes. Elle a connu une croissance et une réussite remarquables. Après avoir entendu les témoins, je comprends davantage. Le document qui nous a été soumis est très intéressant. Sous de nombreux aspects, les points de vue exposés sont semblables aux miens.

Vous avez déclaré qu'au Japon les petites entreprises assument 40 p. 100 des transactions effectuées en matière d'exportation. Quelle serait la proportion au Canada?

M. Bulloch: Le Canada est bien le dernier endroit où l'on puisse obtenir des renseignements sur ce qui s'y passe.

M. Conrad: Nous n'avons aucune définition de ce qu'est une petite entreprise, comment voulez-vous alors trouver les données?

Le sénateur Croll: Vous savez comment le Japon définit la petite entreprise. Vous avez déclaré que vous ne vous intéressez pas à la taille de l'entreprise, mais plutôt au promoteur. Il en est probablement de même au Japon. Pouvez-vous proposer un pourcentage représentant la part de transactions en matière d'exportation qu'assume le secteur des petites entreprises au Canada?

M. Bulloch: Cette donnée n'existe tout simplement pas. Pour fournir des données gouvernementales, il faut que la définition utilisée fixe une limite. Aux fins de l'administration, toutes ces définitions doivent correspondre à des limites de taille. Au Japon par exemple, la limite est de 300 employés. Au Canada, ces données n'existent tout simplement pas.

Le sénateur Croll: Comment Revenu Canada définit-il une petite entreprise?

M. Bulloch: La Loi de l'impôt sur le revenu contient une définition des sociétés privées, qui constituent un secteur de la petite entreprise. Elles sont définies comme des sociétés qui pendant toute la durée de leur exploitation rapporteront un maximum \$750,000. Cette définition a été établie aux fins de l'application de la Loi de l'impôt sur le revenu. De façon générale, la collecte des données ou les analyses de politique ne sont pas orientées vers ce secteur au Canada, si bien que nous n'avons pas les données nécessaires. Nous devons utiliser les données américaines et extrapolées. La plupart des données que nous pourrions vous fournir sont les résultats d'extrapolations des statistiques américaines, allemandes ou britanniques.

Le sénateur Croll: Il me faut pourtant un point de repère pour évaluer la valeur de ce taux de 40% pour le Japon par rapport, à la situation qui prévaut au Canada. Si vous n'êtes pas en mesure de nous fournir ce pourcentage pour le Canada, comparativement aux autres pays, nous devons nous contenter d'une réponse incomplète.

M. Bulloch: C'est bien à vous de vous offusquer, monsieur le sénateur. Vous faites partie du gouvernement. C'est à nous de demander pourquoi cette donnée n'est pas disponible, pourquoi il n'existe aucune définition?

M. Conrad: La Fédération a demandé à M. Peterson de l'Université York d'effectuer pour le Canada une étude sur la

[Text]

Canada, and we instructed him to go to the world and bring the information back, which he did. His advice, in summary, was that we are one to two generations behind the rest of the world in our perceptions and understanding.

Senator Croll: Was that study presented to the government?

Mr. Bulloch: It will be shortly.

Senator Croll: The government still thinks it is current. It has not got your message.

Mr. Conrad: To give you one example, Japan formed a bank to deal with small business consortia in 1936.

Mr. Bulloch: We are simply saying, senator, that the data from other countries gives us some idea of what the possibilities are. Those countries started from a position in which small business was weak. They set annual goals in terms of share of employment value added, and new venture formation. It is possible, therefore, to set goals to strengthen the small firms sector in terms of employment, trade, regional development, and attain those goals through the appropriate policies.

We are simply saying that what we do have is information that other countries are capable of strengthening their small firms sector to the point where it represents a very significant part of export trade.

However, it is not only in direct exports. It is in import replacement. It is in subcontracting to people who export.

Another problem in Canada is that we have such a domination of foreign-owned firms that import their subcontracting work. As a result, the subcontracting sector in Canada is relatively weak, in our judgment, although again there is really no hard data in this country from which to work.

We have a small business secretariat. We have a minister of small business. They are pursuing a program aimed at getting on top of this data. I do not think we are going to be this ignorant forever. But it is not our fault that this data is not in place. We are trying to get this data generated.

Senator Croll: We are not here to fault you at all. We are here to get information and to learn.

You related a statement made by a Japanese entrepreneur to the effect that building small firms is cheaper than welfare. That philosophy, of course, is very common in that part of the world. In fairness, should you not have added that, in addition to the minimum wage in Japan, there are subsidies which the state pays?

Mr. Bulloch: I could give you a 200-page book on what Japan does for small business.

[Traduction]

politique concernant les petites entreprises, d'aller à l'étranger et de nous rapporter les renseignements nécessaires, et c'est ce qu'il a fait. Bref, il estime que nous sommes une ou deux générations en arrière du reste du monde dans nos conceptions et notre compréhension.

Le sénateur Croll: Cette étude a-t-elle été soumise au gouvernement?

M. Bulloch: Elle le sera sous peu.

Le sénateur Croll: Le gouvernement pense qu'elle est encore en cours. Il n'a pas reçu votre message.

M. Conrad: Pour vous donner un exemple, le Japon a institué, en 1936, une banque conçue pour transiger avec les consortiums de petites entreprises.

M. Bulloch: Tout ce que nous voulons dire, sénateur, c'est que les données concernant les autres pays nous donnent une idée de ce qui peut se faire. Au départ, les petites entreprises étaient faibles dans ces pays. On s'y est fixé des objectifs annuels en matière de partage de la main-d'œuvre, de valeur ajoutée et de formation de nouveaux capitaux. Il est donc possible d'établir des objectifs visant à renforcer la petite entreprise en matière d'emprunt, d'échange, de développement régional et d'atteindre ces objectifs grâce à l'élaboration de politiques appropriées.

Tout ce que nous voulons dire, c'est que, d'après les renseignements que nous avons en main, d'autres pays ont réussi à renforcer le secteur de la petite entreprise à un point tel que ce secteur joue un rôle très important en ce qui concerne le commerce d'exportation.

Toutefois, il ne s'agit pas seulement des exportations directes. Ce secteur contribue au remplacement des biens d'exportation, et joue un rôle dans le secteur comme des sous-contrats pour les entreprises d'exportation.

Au Canada, le fait que beaucoup d'entreprises étrangères accordent des sous-contrats à d'autres entreprises étrangères constitue également un problème. C'est pourquoi il nous semble qu'au Canada le secteur des sous-contrats est relativement faible, quoique nous ne possédons pas beaucoup de statistiques sur lesquelles nous fonder.

Nous avons un secrétariat des petites entreprises. Nous avons un ministre des petites entreprises. On a mis en œuvre un programme visant à réunir ces renseignements. Je ne crois pas que nous soyons condamnés à demeurer toujours aussi ignorants. Mais ce n'est pas de notre faute si nous ne possédons pas ces données. Nous tentons de les obtenir.

Le sénateur Croll: Nous ne sommes pas ici pour vous reprocher quoi que ce soit. Nous sommes ici pour nous renseigner et apprendre.

Vous avez cité un entrepreneur japonais qui disait que la création de petites entreprises coûte moins cher que le bien-être social. Ce principe, bien sûr, est très répandu dans notre partie du monde. Pour être exact, n'auriez-vous pas dû ajouter qu'au Japon, en sus du salaire minimum, l'État verse des subventions?

M. Bulloch: Je pourrais vous remettre un ouvrage de deux cent pages sur ce que le Japon fait pour la petite entreprise.

[Text]

Senator Croll: Well, let us take the situation in the U.S. for purposes of our comparison. The minimum wage in Ontario is \$2.85 and the minimum wage in Buffalo is \$2.50.

Mr. Bulloch: I believe it is \$2.20 in Buffalo.

Senator Croll: I believe the federal minimum wage in the U.S. is \$2.50. Whatever it is, have you taken into account the fact that a man in the U.S. earning as much as \$10,000 annually, which is not likely for a minimum wage earner, can receive food stamps to a value of \$180 per month.

Mr. Bulloch: We are not in disagreement, senator. I said earlier that the statement in question translated as a simplistic one. However, it was profound. If you examine countries which deliberately pursued social policies through the development of small business, they were able to achieve many social goals more economically than any other way. In other words, where a developing nation has gone after labour-intensive small firms, there is less disparity between the upper and the lower than the country which went to capital-intensive development.

Senator Croll: I am delighted that you did not come here to attack the minimum wage and the wage sector. I am merely indicating that we are measuring something that does not quite measure.

You made the statement that the social welfare sector is heavier here than it is in the United States.

Mr. Bulloch: I am talking about the whole burden of the way in which we have expanded the public sector in Canada as compared to the U.S. Everybody wants to talk about the bureaucracy, but it is not that. The bulk of it is various forms of income distribution. We do not attack that. We are very moderate on the UIC amendments, because within the present model what else can you do to keep people from being hurt, but to transfer money. We are saying a far more productive direction for the future is to diffuse the system so that we are not reliant on this continual process of making people more and more dependent. It is only a question of degree and approach.

This is very important. There is no small retailer in Canada—and I have been a retailer, that is my background—who is any better or any stronger or more profitable than the people who walk through his front door. Small businesses generally are not the right wing group some people think they are. They benefit by income transfer schemes. They create purchasing power and distribute it over the country. The UIC is a very efficient way, with all its problems, of moving money into areas and preventing absolute tragedy and chaos and the closing down of all the main street stores.

There is no way we are going to say that, as a matter of policy in helping all of our people, we want to cut out this or cut out that. We are saying, "Shift the country to a more

[Traduction]

Le sénateur Croll: Aux fins de notre comparaison, voyons qu'elle est la situation aux États-Unis. En Ontario, le salaire minimum est de \$2.85, alors qu'il est de \$2.50 à Buffalo.

M. Bulloch: Je crois qu'il est de \$2.20 à Buffalo.

Le sénateur Croll: Je crois qu'aux États-Unis le salaire minimum dans le secteur fédéral est de \$2.50. Quoi qu'il en soit, avez-vous tenu compte du fait qu'aux États-Unis celui qui gagne \$10,000 annuellement, ce qui n'est probablement pas le cas de ceux qui ne touchent que le salaire minimum, peut recevoir des bons d'alimentation dont la valeur peut s'élever jusqu'à 180 par mois?

M. Bulloch: Nous ne sommes pas en désaccord, sénateur. J'ai dit, plus tôt, que cette affirmation était un peu simpliste. Toutefois, elle est profonde. On remarque que les pays qui ont opté pour des politiques sociales mettant l'accent sur le développement de la petite entreprise ont été en mesure d'atteindre beaucoup d'objectifs sociaux, plus économiquement que de quelque autre façon que ce soit. En d'autres termes, dans les pays où l'on a mis l'accent sur le développement des petites entreprises dont le taux de main-d'œuvre est élevé, le fossé entre les gros et les petits est moins large que dans les pays où l'accent a été mis sur le développement du secteur exigeant beaucoup d'investissement.

Le sénateur Croll: Je suis très heureux que vous ne soyez pas venu ici pour dénoncer le salaire minimum et pour insister sur l'aspect salarial. Je veux simplement dire que nous tentons de mesurer quelque chose qui ne se mesure pas vraiment.

Vous avez affirmé que les dépenses pour le bien-être social sont plus élevées ici qu'aux États-Unis.

M. Bulloch: Je veux parler de ce fardeau que nous devons porter, du fait que nous avons donné beaucoup plus d'expansion au secteur public au Canada qu'aux États-Unis. Tout le monde parle de la bureaucratie, mais là n'est pas la question. Il s'agit surtout des diverses formes de distribution du revenu. Nous ne voulons pas nous élever contre cela. Nous ne nous alarmons pas des modifications apportées aux règlements de la CAC car, dans notre contexte actuel, comment venir en aide aux gens autrement qu'en leur donnant de l'argent? Nous voulons simplement dire qu'il serait beaucoup plus productif, à l'avenir, de faire évoluer notre système de façon à ce que nous ne soyons pas obligés de rendre les gens de plus en plus dépendants. Ce n'est qu'une question de degré et d'attitude.

Cela revêt une grande importance. Dans notre pays, il n'y a pas de petit détaillant—et j'ai été moi-même détaillant—qui soit dans une meilleure situation, ou plus fort et prospère, que ses clients. Les petits commerçants ne font pas partie de la petite bourgeoisie, comme le pensent certains. Ils profitent des programmes de transfert du revenu. On crée un pouvoir d'achat et on le répartit dans tout le pays. La CAC constitue un moyen très efficace, malgré tous ses problèmes, d'augmenter le pouvoir d'achat dans certaines régions, et de prévenir l'immense tragédie et le chaos qu'entraînerait la fermeture de tous les magasins des centres-villes.

Nous ne voulons, en aucune manière, en ce qui concerne les politiques visant à venir en aide à notre population, dire: «Effetuez des coupures ici ou là,» mais nous disons: «Répartis-

[Text]

diffused model, because you are going to have trouble financing this model within the next ten years."

Senator Croll: I think you are a breath of fresh air, but let me just get this straight. Witness after witness has come up and said that the trouble is that the social welfare policies in this country have taken a disproportionate share of the income, of the wealth of the country, as compared to the United States and other countries. With that in mind, I had a study made on it which is quite interesting. I rather thought you would take a different view than you have today, so I came prepared with some documents. Let me just give them to you for the record, anyway.

In the United Kingdom they spend 22.2 per cent of the gross national product on what we broadly call social welfare. It is the same thing. In the United States they spend 11.3 per cent of the gross national product, without including the education costs. In Canada it is 12 per cent of the gross national product, with medicare and hospitalization included, which they do not have in the United States to the same extent. Of course, you have agreed, in any event, that that is not the problem from the point of view of small businesses. You think that that money going into small businesses is an asset.

Mr. Bulloch: Well, again, there is nothing that you do not do in the public sector that does not have winners and losers. I am saying that in terms of the geographic nature of income transfer schemes in Canada, if you have a major shutdown of a firm and three weeks later there is cash going into that area, you prevent a downward cycle and the closing of the whole town, which you would have if you didn't have some kind of income transfer. I am not saying that we should abolish it. But when I talk of social spending I am talking about the amounts of resources that have gone into the productive versus the non-productive sector in the last ten years, Canada versus the U.S. I cannot help but agree with other spokesmen who say that higher government spending that has worked its way through the economy into higher interest rates and higher labour costs and higher costs of everything. We also have basic higher costs in some areas just because we are Canadians, because of the weather and other factors. I say that these things are influencing our competitive position. The dollar is not reflecting that, because of provincial borrowing and other things. The dollar is not a proper check and balance on that.

I am saying that in the future we can have a society that is not as reliant on these kinds of transfer schemes because there would be more regional development, more employment. You cannot move to regional development and full employment policies without a small firms policy. This is the centre of the thing. When you do that you are taking a great deal of the social burden right off the economic system. It is a more efficient use of resources. That is all.

[Traduction]

sez mieux le développement du pays, sinon, vous aurez de la difficulté à financer les programmes actuels au cours des dix prochaines années.»

Le sénateur Croll: Ce que vous dites est comme une douche d'eau froide, mais permettez-moi de préciser davantage. Les uns après les autres, des témoins sont venus nous dire que le problème provenait de ce que les programmes du bien-être social dans notre pays avaient absorbé une trop large part du revenu, de la richesse de notre pays, par rapport à ce qui se fait aux États-Unis et dans d'autres pays. En gardant cela à l'esprit, j'ai commandé une étude très intéressante à ce sujet. Comme je croyais que vous tiendriez un tout autre langage aujourd'hui, j'avais apporté certains documents. Je vais quand même vous les remettre pour qu'ils figurent au compte rendu.

Au Royaume-Uni, on consacre 22.2 p. 100 du produit national brut à ce qu'on appelle communément le bien-être social. Cela revient au même. Aux États-Unis, on consacre à cette fin 11.3 p. 100 du produit national brut, sans compter les dépenses dans le secteur de l'enseignement. Au Canada, il s'agit de 12 p. 100 du produit national brut, y compris les assurances médicales et d'hospitalisation, deux programmes qui ne sont pas aussi poussés aux États-Unis. De toute façon, il est bien évident, et vous en convenez, que là n'est pas le problème, si nous nous plaçons du point de vue des petites entreprises. Vous pensez que c'est un atout pour les petites entreprises de recevoir cet argent.

M. Bulloch: Et bien, laissez-moi répéter qu'on ne peut rien faire dans le secteur public sans qu'il y ait des gagnants et des perdants. J'essaie simplement de dire, en ce qui concerne l'aspect géographique des systèmes de transfert de revenus au Canada, que si une grosse entreprise ferme ses portes et que trois semaines plus tard il y a un mouvement de fonds vers la région affectée, vous empêchez une tendance à la baisse et la fermeture de toute une ville. Je n'essaie pas de dire par là que nous devrions l'abolir. Mais lorsque je parle de dépenses sociales, je veux parler du total des ressources qui ont été consacrées au secteur productif, comparativement à celles affectées au secteur non productif au cours des dix dernières années, tant au Canada qu'aux États-Unis. Je ne peux m'empêcher de partager l'avis des autres témoins selon lesquels l'augmentation des dépenses du gouvernement a entraîné une augmentation des taux d'intérêts, des coûts de la main-d'œuvre et des coûts en général. Dans certaines régions, les coûts sont essentiellement plus élevés, simplement du fait que nous sommes Canadiens, en raison du climat et d'autres facteurs. Je crois que ceci a des répercussions sur notre capacité de faire concurrence. Le dollar ne le reflète pas à cause de ces emprunts provinciaux et d'autres facteurs. Le dollar ne constitue pas un bon moyen de contrôle, ni d'équilibre.

Je pense qu'à l'avenir notre société ne dépendra pas autant de ces systèmes de transfert parce qu'il y aura plus d'expansion régionale et plus d'emplois. Il est impossible d'adopter des politiques d'expansion régionale et de plein emploi sans en élaborer une sur les petites entreprises. Elles sont vraiment le nœud du problème. En procédant de la sorte, on soulagerait complètement, ou presque, le système économique de son

[Text]

Senator Grosart: There are already some federal government policies in place which are designed to assist or to improve the status of small businesses. I would like to ask your opinion as to whether they are good policies. Will they be effective? Let us start with the Small Business Development Bank.

Mr. Bulloch: You mean the Federal Business Development Bank?

Senator Grosart: Yes.

Mr. Bulloch: First of all, there are a number of initiatives that have been taken in the last few years as a result of the existence of the federation. They did not come—

Senator Grosart: I just want the answer to this question. Just stay with that Federal Business Development Bank and give us your opinion of it, if you will.

Mr. Bulloch: Well, it fills a gap in the capital markets with respect to the overall financing of small businesses. It is not, and never can be, the total answer to the financing problems of small businesses. But in terms of the particular bias of the capital markets towards small business, it has an important role and I think it is doing a very good job.

I think the CASE program that the government developed to provide management advice is an outstanding program. I would not want to give the impression that the things government do are bad, because we are in the process of working with the government. And they are listening and we have a good constructive relationship with the government, the opposition parties and the provincial government; and a step-by-step process of education is underway. Some programs are falling into place. The trouble is they are so isolated.

Mr. Conrad: The key here in the Federal Business Development Bank is that we are not proposing expansion of the federal business development bank. The financing for small business should be through the private sector. No business in this country can succeed unless it has a good working relationship with the bank, and our small businessmen want the private sector to work. The Federal Business Development Bank is only a lender of last resort. It is useful and it is being managed well, but as you improve the access to financing and what we call our more stable model, it must be through the private sector. That is where the improvement should be.

Senator Grosart: Should it be continued or should it be abolished tomorrow?

Mr. Bulloch: It should be continued.

Senator Grosart: What about the contracting-out policy, the "make ur buy"? Is it an asset to small business?

Mr. Conrad: Are you referring to the specific one in MOSST or just broadly from all government departments?

[Traduction]

fardeau social. Cela représente tout simplement un usage plus efficace des ressources.

Le sénateur Grosart: Il existe déjà des politiques fédérales dont le but est de venir en aide aux petites entreprises ou d'améliorer leur prestige. J'aimerais savoir si vous croyez que ces politiques sont efficaces. Commençons par la banque de développement des petites entreprises.

M. Bulloch: Vous voulez dire la Banque fédérale de développement.

Le sénateur Grosart: Oui.

M. Bulloch: Premièrement, un bon nombre d'initiatives ont été prises ces dernières années en raison de l'existence de la fédération. Elles ne sont pas le résultat . . .

Le sénateur Grosart: J'aimerais que vous répondiez à cette question. J'aimerais tout simplement connaître votre avis sur la Banque fédérale de développement.

M. Bulloch: Et bien, elle comble la lacune qui existe sur le marché des capitaux quant au financement général des petites entreprises. Elle ne peut toutefois pas répondre à tous leurs besoins financiers et ne le pourra jamais. Mais compte tenu des préjugés qui existent sur le marché des capitaux à l'encontre des petites entreprises, elle joue un rôle très important et je pense qu'elle fait du bon travail.

D'après moi, le Programme des services de consultation pour petites entreprises que le gouvernement a mis au point pour conseiller les petites entreprises est vraiment excellent. Je ne voudrais pas donner l'impression de dénigrer les initiatives du gouvernement, car nous collaborons avec lui. Nous le trouvons très ouvert et entretenons de bons rapports tant avec lui, qu'avec les partis d'opposition et les gouvernements provinciaux. Le processus de formation progressive suit son chemin. Des programmes sont mis en œuvre. Le problème est qu'ils sont isolés.

M. Conrad: Il faudrait souligner que nous ne recommandons pas l'expansion de la Banque fédérale de développement. Le financement des petites entreprises devrait provenir du secteur privé. Aucune entreprise canadienne ne peut réussir si elle n'a pas de bons rapports avec la banque et nos petites entreprises tiennent à ce que le secteur privé fonctionne bien. On ne s'adresse à la Banque fédérale de développement qu'en dernier ressort, pour obtenir un prêt. Elle joue un rôle utile et est bien administrée, mais au fur et à mesure que s'améliore l'accès au financement et ce que nous appelons un modèle plus stable, cela doit se faire par l'intermédiaire du secteur privé. C'est dans ce secteur que doivent se faire les améliorations.

Le sénateur Grosart: Devrait-elle continuer à œuvrer dans ce sens ou devrait-on l'abolir dès demain?

M. Bulloch: Elle devrait pouvoir survivre.

Le sénateur Grosart: Et la politique des appels d'offre, de la production ou de l'achat? Est-ce un atout pour les petites entreprises?

M. Conrad: Voulez-vous parler précisément de la politique du ministère d'État de la Science et de la Technologie ou de la politique, en général, de tous les ministères du gouvernement?

[Text]

Senator Grosart: The total policy, "make or buy" or contracting out. Some part of it relates more specifically perhaps to research and development, but it is a general policy of the government now to encourage contracting out.

Mr. Conrad: Yes. Well, certainly, in general, we favour the big picture of moving activities into the private sector. Whether that gets to independent business is not known, because it is not tracked that way. We do not have the definition. We have had conversations with Mr. Goyer and his officials, and they cannot tell us how much of DSS purchases of goods and services goes to independent business. That is not there. You can look for the next ten years, but it is simply not there because Statistics Canada does not collect information in that way nor does DSS, nor does MOSST.

Senator Grosart: But you must be getting a reaction from your own members. Do they say it is a good thing? Do they say they like the contracting out? Are they using the facilities, for example, the right of any business to apply for contracting out in certain areas? It is all there. Is this a step in the right direction? You made a very general condemnation of government thinking. You have told us that the Economic Council should be abolished, that if you dropped a bomb on IT&C it would not matter, and so on. Now I am trying to see if you will be specific on some of the efforts the government is making. I am an opposition member, so I am not defending the government, as such; but I would like to balance the thing. I do not think the members of the Economic Council are all as stupid, or that IT&C is as useless as you seem to think; but that is neither here nor there. I would like to get a little bit of balance on this.

What about contracting out? Is it a good policy? Is it going to be effective?

Mr. Conrad: What we have given you here in this model is what I would style as a college course, and a more stable model. What we have in government, with its contracting out, is somewhere between grade I and grade II. Yes, they are moving in the right direction.

Senator Grosart: By grade I and grade II, do you mean at the educational level?

Mr. Conrad: Yes. They have a long way to go.

Senator Grosart: But it is a step in the right direction.

Mr. Conrad: Agreed.

Senator Grosart: Could I then ask you this: What do you find is the attitude of big business to small business? Is the fact of big business and its activities deliberately inimical to the interests of small business? Do you find that?

[Traduction]

Le sénateur Grosart: De la politique globale, de la production ou de l'achat et des appels d'offre. Certains de ces éléments s'appliquent peut-être plus particulièrement à la recherche et au développement, c'est une politique assez générale du gouvernement, à l'heure actuelle, d'encourager les appels d'offre.

M. Conrad: Oui. Et bien, évidemment en général, nous sommes en faveur d'une augmentation des activités du secteur privé. Nous ne savons pas si cela aide les entreprises privées, car nous n'avons pas de données à cet égard. Nous avons discuté avec M. Goyer et ses représentants et ils sont incapables de nous dire dans quelles mesures le ministère des Approvisionnements et Services achète des biens et des services aux entreprises indépendantes. Nous n'avons aucune donnée à cet égard. Vous pouvez chercher pendant dix ans sans aucun résultat car ni Statistique Canada, ni Approvisionnements et Services Canada, ni même le ministère de la Science et de la Technologie ne recueille de renseignements de cette nature.

Le sénateur Grosart: Mais vous devez sûrement connaître la réaction de vos propres membres. Croient-ils que c'est une bonne chose? Aiment-ils la politique des appels d'offre? Profitent-ils des occasions à leur disposition, comme par exemple du droit de toute entreprise de faire une offre dans certains secteurs? Est-ce un pas dans la bonne direction? Vous avez condamné de façon très générale la philosophie du gouvernement. Vous nous avez dit qu'il conviendrait d'abolir le Conseil économique, que si on lâchait une bombe sur le ministère de l'Industrie et du Commerce, cela n'aurait aucune répercussion, etc. J'essaie maintenant de voir si vous préciserez certains des efforts du gouvernement. Je fais partie de l'opposition, je ne défends donc pas le gouvernement, mais j'aimerais équilibrer les choses. Je ne crois pas que les membres du Conseil économique soient aussi stupides, ou que le ministère de l'Industrie et du Commerce aussi inutiles que vous semblez le croire; mais là n'est pas la question. J'aimerais simplement faire la part des choses.

Mais que dire de la sous-traitance? Est-ce une bonne politique? Sera-t-elle mise en vigueur?

M. Conrad: Nous vous avons donné dans ce modèle ce que j'appellerais un cours collégial, et un modèle plus stable. Ce qui existe au gouvernement, avec la méthode de la sous-traitance, se situe quelque part entre la première et la deuxième année. Il est en fait dans la bonne voie.

Le sénateur Grosart: Par première et deuxième année, vous voulez parler de scolarité?

M. Conrad: Oui. Le gouvernement a encore beaucoup à faire.

Le sénateur Grosart: Mais c'est un pas dans la bonne direction.

M. Conrad: Oui.

Le sénateur Grosart: Puis-je alors vous poser la question suivante? Quelle est, d'après vous, l'attitude de la grosse entreprise envers la petite entreprise? La grosse entreprise en elle-même, et ses activités, vont-elles délibérément à l'encontre des intérêts de la petite entreprise? Qu'en pensez-vous?

[Text]

Mr. Bulloch: That is a complex question, I will try to answer it fairly quickly. As you know, I am a member of both the Prime Minister's advisory group, and also a member of Premier Davis's advisory group, and I am the only small business representative on both of those bodies. Once I have a chance to explain to the leaders of the major firms in this country what we are really doing, there is very little hostility. They find it very positive. They find that what we are talking about is moving public policy in a certain direction in a positive way, and that we are not anti-big *per se*. Generally speaking, therefore, the relationship between big and small is fairly good, though it is hostile in particular areas. There are particular areas in the oil industry, for example, where there is just a continual siege. It is just war all the time between small dealers and the oil companies in particular sectors. When you ask our members about their major problems, about 9 per cent say their over-all major problems is the conflict with big business. This might have something to do with whether they get access to materials. On the other hand, it might have to do with discriminatory pricing, where, for example, a small retailer who thinks a discount structure is geared against him, and that it is unfair. There are certain areas where they conflict with big labour, where government is competing with them as well; so it is very hard to make a general statement.

We are for bigness where bigness makes sense. We think a healthy economy has a proper balance between big, medium and small. We do not have that proper balance in this country at present.

Areas of conflict with big business are always going to be there, because the question of power is important. We think there are going to be conflicts between big and small business in the future in competing for available capital. When you talk to big business they realize that we are different from owner-managers. They are professional managers. They are dealing on a world scale. They move from their present job to a job in say Paris. They are a different animal. They have different priorities and different problems and work in a different environment. When we talk about building a stronger small business sector, and adapting separate small business policies, it is not as if one sector is beautiful and the other is ugly. It is a question of what kind of organization the efficient use of resources for the future will require. This is why we need different policies, not because it is a good *versus* bad situation, but because it makes much more sense.

However, there will be areas of conflict in competition policy. There are areas of conflict in capital resources. There are many small businessmen that are mad at the banks because they turn them down, and feel like a lover spurned when they do not get financing. There are natural areas of hostility, but generally speaking, I think the major businesses in Canada, when they have heard our position at these meet-

[Traduction]

M. Bulloch: C'est une question complexe à laquelle j'essaierai de répondre rapidement. Comme vous le savez, je fais partie du comité consultatif des premiers ministres Trudeau et Davis, et je représente seul la petite entreprise dans ces deux organismes. Je trouve que, lorsque j'ai l'occasion d'expliquer aux chefs des principales entreprises du pays ce que nous faisons vraiment, ils manifestent très peu d'hostilité à notre égard. Ils sont d'avis que notre action est très positive et que nous voulons diriger la politique publique dans une certaine direction, de façon positive, et que nous ne nous opposons pas au principe, même de la grosse entreprise. Par conséquent, de façon générale, les rapports entre la grosse et la petite entreprise sont assez bons bien que les choses se gâtent dans certains domaines, notamment celui de l'industrie pétrolière, qui fait l'objet d'une lutte continuelle. Dans certains secteurs, c'est une guerre perpétuelle entre les petits détaillants et les sociétés pétrolières. Lorsqu'on demande à nos membres de nous faire part de leurs principaux problèmes, environ 9 p. 100 d'entre eux mentionnent le conflit avec les grosses entreprises. Cette attitude peut dépendre du fait qu'ils aient ou non accès aux matériaux. D'autre part, elle peut venir aussi de la fixation injuste des prix; notamment, un petit détaillant peut croire que la structure du marché de détail va à l'encontre de ses intérêts, et que c'est injuste. Il y a certains domaines où ils entrent en conflit avec la main-d'œuvre organisée, et où le gouvernement les concurrence aussi; il est donc très difficile de généraliser.

Nous sommes en faveur des grandes entreprises lorsque cela est raisonnable. Nous estimons qu'une économie saine en est une où il existe un juste équilibre entre grandes, moyennes et petites entreprises, ce qui n'est pas le cas au Canada actuellement.

Il existera toujours des conflits entre la petite et la grande entreprise, parce que la question du pouvoir est importante. Je crois que ces conflits existeront aussi dans l'avenir dans le domaine de la concurrence pour le capital disponible. Lorsque nous discutons avec les représentants de la grande entreprise, ils se rendent compte que nous sommes différents des propriétaires-gérants. Ce sont des administrateurs professionnels. Ils traitent à l'échelle mondiale. Ils vont de Montréal à Paris. Ce sont des bêtes différentes. Leurs priorités et leurs problèmes sont différents, et ils travaillent dans un milieu différent. Lorsque nous parlons de construire un secteur de la petite entreprise qui soit plus fort, et d'adapter des politiques distinctes à la petite entreprise, nous ne disons pas que l'un est bien et que l'autre est mauvais. La question est de savoir ce qu'il faudra faire pour utiliser efficacement les ressources dans l'avenir. Voilà pourquoi nous avons besoin de lignes directrices différentes: non pas parce que c'est une bonne situation opposée à une mauvaise situation mais parce que c'est beaucoup plus sensé.

Il y aura toutefois des secteurs de conflit où les politiques sont concurrentielles, notamment les ressources en capital. Il y a beaucoup de petits hommes d'affaires qui s'irritent parce que la banque refuse de leur prêter et se sentent un peu comme un prétendant repoussé. Ce sont là des secteurs naturels d'hostilité mais, de façon générale, je crois que la plupart des entreprises au Canada, après avoir entendu notre position lors de ces

[Text]

ings, find that what we are saying is very constructive; and that there is no real basis for conflict.

Senator Grosart: What is your view of the federal competition policy, as announced? Is it adequate to protect small business?

Mr. Bulloch: Perhaps I will leave that to Mr. Conrad. His people are responsible for that area.

Mr. Conrad: Perhaps if I could lead into that it would be helpful.

Senator Grosart: I would sooner have you answer the question.

Mr. Conrad: I will answer the question. The Japanese, first of all, for example, have a law on subcontracting—

Senator Grosart: I am asking you what your attitude to it is.

Mr. Conrad: All right. The attitude in the discussions I have had with larger firms is that there is no conflict. What we see is that if the small business sector dies in Canada, and only big business is left, big business will be increasingly subject to controls and we will all lose our freedoms.

Senator Grosart: This is not what I am asking you. We have an announced competition policy. Is it good or bad? Is it effective in relation to small business?

Mr. Conrad: It is generally useful and is a step forward. I just do not want to put it out of context. It is not the key thing. I think we have a good bill, by and large, that moves the ball forward in competition policy. It is something that must be done and done well. There has been a lot of thought and discussion, as you well know, in this area. But it is not the salvation of small business, nor is it the bugbear that big business makes it out to be. They can live with it. By and large they have adjusted already to what is going to be in bill C-42.

Senator Grosart: Would you suggest any changes in the new act? Do you find it adequate?

Mr. Conrad: Yes.

Senator Grosart: That is what I am asking, and I am referring to the Canadian context.

Mr. Conrad: In our mandate we have asked three questions, on competition policy, of our members. Our members control our policy. We are a very democratic organization. It is not just a committee chairman that decides policy for our organization. But we do not have this vote tabulated yet.

I am trying to be constructive in answering your question, senator, and I agree that we do need competition policy. It is a useful policy. Whether we agree or disagree with specific sections of it is a different question. I think you will understand that.

Senator Grosart: You have had some complaints from small business, with regard to doing business with the government,

[Traduction]

réunions, estiment que nous leur proposons des mesures constructives, et qu'il n'y a pas vraiment matière à conflit.

Le sénateur Grosart: Pensez-vous que la politique de concurrence qu'a annoncée le gouvernement fédéral soit propre à protéger les petites entreprises?

M. Bulloch: Je laisserai cette question à M. Conrad. Son personnel est chargé de ces domaines.

M. Conrad: Il serait peut-être utile que j'expose la question.

Le sénateur Grosart: Je préférerais que vous répondiez à la question.

M. Conrad: J'y répondrai. Premièrement, les Japonais ont par exemple une loi régissant la sous-traitance . . .

Le sénateur Grosart: Je vous ai demandé votre opinion sur toute cette question.

M. Conrad: Très bien. Il est ressorti des discussions que j'ai eues avec les entreprises plus importantes qu'il n'y a pas de conflit. Nous estimons que, si le secteur de la petite entreprise disparaît au Canada, et que seule demeure la grosse entreprise, cette dernière fera l'objet de restrictions de plus en plus grandes, et nous perdrons tous notre liberté d'action.

Le sénateur Grosart: Ce n'est pas ce que je vous demande. Une politique de la concurrence a été annoncée. Est-elle bonne ou mauvaise? Protègera-t-elle efficacement la petite entreprise?

M. Conrad: De façon générale, c'est une politique utile et elle constitue un pas vers l'avant. Je ne veux tout simplement pas en discuter hors contexte. Ce n'est pas le facteur le plus important. Je crois que, dans l'ensemble, ce bill intéressant fait avancer la politique de la concurrence. C'est quelque-chose qui doit être fait, et bien fait. Comme vous le savez, on a beaucoup réfléchi à ce sujet et on en a beaucoup discuté. Cette politique n'est pas le salut de la petite entreprise, pas plus qu'une bête noire, comme semble le croire la grosse entreprise. Ils peuvent s'en accommoder; dans une certaine mesure, ils se sont déjà ajustés aux futures dispositions du Bill C-42.

Le sénateur Grosart: Avez-vous des modifications à proposer pour la nouvelle loi? La trouvez-vous satisfaisante?

M. Conrad: Oui.

Le sénateur Grosart: C'est ce que je demande, et je veux parler du contexte canadien.

M. Conrad: Dans notre mandat, nous avons posé trois questions, sur la politique concurrentielle, à nos membres. Ces derniers contrôlent notre politique. Nous sommes un organisme très démocratique. Le président du Comité n'est pas le seul à décider de nos politiques, mais nous n'avons pas encore examiné les résultats de ce vote.

J'essaie de vous répondre de manière constructive, sénateur, et je conviens que nous avons besoin d'une politique sur la concurrence; elle est utile. Que nous soyons d'accord ou non avec certains articles, c'est une autre question et je pense que vous le comprendrez.

Le sénateur Grosart: Vous avez eu certaines critiques émanant des petites entreprises, au sujet de vos transactions avec le

[Text]

on such matters as bonding, red tape, and so on. Is there a structured reluctance on the part of small business to do business with the government?

Mr. Conrad: Senator, I am not trying to give you a trite answer, but I will give you a fast answer. There are two myths in our society. One is that "the cheque is in the mail", and the other is, "I'm from the government. I'm here to help you." The government is part of the problem, not part of the solution.

Senator Grosart: Has the small business community any substantive objections to the climate in which they wish to do business with the government?

Mr. Conrad: Yes. There is no definition of what is an independent business.

Senator Grosart: You propose a small business act, and you do not seem to define it yourself.

Mr. Conrad: It is right there.

The Chairman: The definition is there, Senator Grosart.

Senator Grosart: I know. It says here that it is one which is "independently owned and operated, and which is not dominant in its field of operations." That would include Eaton's. Eaton's is not dominant in its field. It is independently owned and operated and it is not dominant in its field.

Mr. Bulloch: That is a question of interpretation.

Senator Grosart: It is not. Eaton's are not dominant in the general field of retail business.

Mr. Conrad: But you have to understand how the small business administration, in the United States, administers this act. There are regulations under the act that have upper limits that would exclude an Eaton's. You first of all set the conceptual, qualitative definition, which is terribly important, and these are the exact words of the U.S. small business act passed by the United States Congress in 1963. It is word for word and identical. We have spent considerable time in the United States, and it does work.

Then there is a regulatory framework that has been put into place. We have talked to people about this, and it also works.

The Chairman: I could give another example, of the British Columbia forest industry totally owned by one family. I wonder if we could get the regulations from you. It may be rather difficult, but could you let us have a summary of highlights of the regulations, which would give us those upper limits?

Mr. Bulloch: We can give them to you for every country in Europe and around the world. They all have a similar definition conceptually, but then they will put in upper limits.

The Chairman: So many employees, so many million dollars of activity, or whatever it is. I think that would be useful.

[Traduction]

gouvernement, et à propos des cautionnements des paperasses administratives et ainsi de suite. Les petites entreprises sont-elles vraiment hostiles à tout travail avec le gouvernement?

M. Conrad: Sénateur, je ne vais pas vous donner une réponse banale, mais je m'exprimerai brièvement. Nous avons deux mythes dans notre société: le premier étant celui du «chèque a été posté» et l'autre «je suis du gouvernement, je suis là pour vous aider». Le gouvernement constitue l'un des aspects du problème plutôt que de la solution.

Le sénateur Grosart: Les petites entreprises ont-elles d'importantes objections quant au climat dans lequel elles souhaitent travailler avec le gouvernement?

M. Conrad: Oui. Il n'existe pas de définition à propos des entreprises indépendantes.

Le sénateur Grosart: Vous proposez une loi sur les petites entreprises, alors que vous ne semblez pas pouvoir les définir.

M. Conrad: La définition est devant vous.

Le président: Voilà la définition, sénateur Grosart.

Le sénateur Grosart: Je sais; il est dit qu'il s'agit d'une entreprise possédée et administrée de manière indépendante, et qui ne soit pas dominante dans son domaine. Cela incluerait Eaton, qui ne domine pas dans son secteur. C'est une entreprise possédée et administrée de manière indépendante, et qui n'est dominante dans son domaine.

M. Bulloch: C'est une question d'interprétation.

Le sénateur Grosart: Non, Eaton n'a pas une place dominante dans le secteur général de la vente au détail.

M. Conrad: Mais vous devez comprendre comment aux États-Unis l'administration des petites entreprises applique cette loi. Dans cette dernière, certains règlements fixent des limites supérieures qui excluraient une entreprise comme Eaton. Il faut d'abord définir les concepts qualitatifs, qui sont extrêmement importants et je cite là les termes exacts de la loi américaine sur les petites entreprises, qu'adoptait en 1963 le Sénat des États-Unis. Les définitions sont exactes et fidèles. Nous avons fait de très longs séjours aux États-Unis et elles fonctionnent.

Ensuite un cadre de réglementation a été instauré, nous en avons parlé autour de nous, et il fonctionne aussi.

Le président: Je pourrais vous donner un autre exemple, celui de l'industrie forestière en Colombie-Britannique qui est entièrement entre les mains d'une seule famille. Vous serait-il possible de nous donner les règlements; cela pourrait être difficile, mais pourriez-vous nous donner un résumé des grandes lignes, qui nous exposeraient ces limites supérieures?

M. Bulloch: Nous pouvons vous les donner pour tous les pays d'Europe et du reste du monde. Ils ont tous une même définition au niveau des concepts, mais ils fixent ensuite les limites supérieures.

Le président: Pour tant d'employés, tant de millions de dollars d'activités et on pourrait fixer d'autres chiffres. Je pense que cela nous serait utile.

[Text]

Senator Grosart: What would you say would be the threshold between small business and medium or big business in Canada?

Mr. Bulloch: We suggested a workable definition of 500 employees, but the difference between even 200 and 500 is so small. People think that is a big difference, but once you get to 200 or 500 employees you are talking about 99.5 versus 99.7 of medium-sized firms. Five hundred is fine, and so is 200.

Mr. Conrad: Or 1,000.

Mr. Bulloch: It's a difference of one-tenth of one per cent. In Japan they have a 300 limit, in Germany 500, in Britain 200. But the differences mean nothing to people who know something about small business, because masses of them are down under 100 employees; 98 per cent of our members have fewer than 100 employees; we have one with 150, one with 250, one with 300; but out of 42,000 it is just a couple of dozen.

The Chairman: So your evidence is that whether the figure is 200 or 400 is immaterial?

Mr. Bulloch: As I say, we don't mention that in that bill because we don't want to get into nit-picking. Let the department figure out in terms of collecting data what is the convenient upper limit. If they want to say 500 or 300 it makes really no difference.

The Chairman: Or what dollar limit?

Mr. Bulloch: Again, I would not even bother with dollar limits, because unless you get into a sectoral definition you would not want to touch dollars. If you want to get into that you can. If you want to have a wholesaler definition, retailer definition, manufacturer definition, some countries have that.

Senator Grosart: If the government were preparing a small business act, it would seem to me they would come to you, first of all, and say, "What is the limit?" What would you suggest?

Mr. Bulloch: We have already suggested it.

Senator Grosart: It seems to me that 500 employees would not bring companies of that size into some of the evidence you have given us about the requirements of small business.

Mr. Bulloch: We have already said 500 to the government. But it does not matter to us if it is more convenient to have it at 200. We have suggested 500 because the 500 figure was used in Canada as the break-off point in the anti-inflation program. It is really so far down the line in terms of importance that they have to go to Statistics Canada and ask which is the most convenient way to collect data. We could say, "Here is what they do in the United States, in Germany, in France, in England, in Austria." All these countries have a definition. Every country in the world has got a definition except Canada.

Senator Grosart: Has any study been made to indicate the percentage breakdown by employee, by people employed, by

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Quels seraient selon vous les seuils entre les petites, moyennes et grandes entreprises au Canada?

M. Bulloch: Nous avons proposé une définition pratique de 500 employés, mais la différence entre même 200 et 500 est très petite. On pense qu'elle est importante, mais quand on se situe entre 200 et 500 employés, cela fait environ 99.5 au lieu de 99.7 des moyennes entreprises. Cinq cents convient aussi bien que 200.

M. Conrad: Ou mille.

M. Bulloch: Cela fait une différence de 0,1 p. 100. Au Japon, la limite est de 300, de 500 en Allemagne et de 200 en Grande-Bretagne. Mais ces différences ne veulent rien dire pour ceux qui sont bien au courant des petites entreprises, car un très grand nombre d'entre elles comptent moins de 100 employés; 98 p. 100 de nos membres en ont moins de 100, nous avons une avec 150, une avec 250 et une avec 300; mais sur 42,000, il s'agit seulement de deux douzaines.

Le président: Selon vous, il n'est pas important que l'on fixe les chiffres à 200 ou 400?

M. Bulloch: Comme je l'ai déjà dit, nous ne le mentionnons pas dans ce projet de loi, parce que nous ne voulons pas chipoter. Que le ministère détermine, d'après des données, la limite supérieure convenable. S'il veut la fixer à 500 ou 300, cela ne constitue en fait aucune différence.

Le président: Sur quelle limite financière?

M. Bulloch: Encore une fois, je ne m'encombrerai pas du tout de limites à cet égard, car à moins d'en arriver à une définition du secteur, il est inutile de considérer les aspects monétaires. Mais il est possible de le faire. Vous pouvez, comme d'autres pays, avoir une définition des ventes en gros, au détail, ou concernant aussi le secteur de la fabrication.

Le sénateur Grosart: Il me semble que si le gouvernement voulait faire une loi sur les petites entreprises, il vous contacterait pour vous demander quelles seraient les limites. Que lui proposeriez-vous?

M. Bulloch: Nous lui avons déjà fait des suggestions à cet égard.

Le sénateur Grosart: Il me semble qu'avec 500 employés, des sociétés de cette envergure ne se conformeraient pas à votre exposé sur les besoins des petites entreprises.

M. Bulloch: Nous avons déjà suggéré au gouvernement une limite de 500 employés. Mais cela ne nous gênerait pas s'il préférerait la fixer à 200. Nous avons proposé 500 parce que c'est le chiffre utilisé au Canada comme seuil dans le programme de lutte contre l'inflation. Ce chiffre est tellement loin de la réalité que le gouvernement doit s'adresser à Statistique Canada pour savoir quel est le meilleur moyen de rassembler des données! Nous pourrions dire que c'est ce qui se fait aux États-Unis, en Allemagne, en France, en Angleterre, en Autriche, qui ont tous une définition; les autres pays du monde en ont aussi, tous, excepté le Canada.

Le sénateur Grosart: A-t-on fait une étude pour déterminer le pourcentage selon le nombre d'employés, le total des ventes,

[Text]

total sales and so on, to indicate what would be the proportion of business or the proportion of employment at these various levels, at 100 and 200? Has that been done?

Mr. Bulloch: They have data in here, but in Canada they do not separate out branch plants because they don't have a definition. They have an enterprise definition, and under that enterprise definition they will tell you that 60 per cent of Canadians work for small business, under some definition that they use of 100 employees. We have brought that back to 55 per cent because of the branch plant data, which is fairly significant in Canada. We can give you accurate data from six to ten other countries, but we do not have accurate data in Canada. It is roughly 95 per cent of all enterprises, 55 to 60 per cent of all jobs, so there is a significant sector.

Senator Grosart: That is at 500.

Mr. Bulloch: Whether it is 200 or 500 won't change the figures.

Senator Grosart: Does the federal Small Business Development Bank have a definition?

Mr. Bulloch: This was the debate when the bill was passed. The minister called me at the time and said the opposition wanted to restrict it to just Canadian firms. I said that it was a different structure; it did not have the same kind of financing problems, and whether you did or didn't was more of a political problem. They don't have a definition, but whether they do or they don't is not terribly important because the branch plant has a parent guarantee and does not tend to use it; the amount of loans by branch plants is miniscule.

Senator Grosart: If somebody comes in and applies for a loan from the Federal Business Development Bank there must be some criteria, quantitative criteria, in terms of employees, sales or something.

Mr. Bulloch: I don't think they do.

Senator Grosart: I have not read the act.

Mr. Bulloch: It works out that the vast bulk of the loans are to Canadian-owned small and medium enterprises. But it is not because of the definition; it is because the branch plants don't walk in and say, "Give us money."

Senator Grosart: Now, you use the term "small and medium." I am trying to get at some kind of quantitative criterion as to what we are talking about when we say "small business."

Mr. Bulloch: Again, I go right back to my introduction. I said the relationship between ownership and management determines the nature of the beast, not the size definition. That sector is referred to by different language in different parts of the world. The North American term, except for Quebec, is "independent business community." The European term is S.M.E., "small and medium enterprises." Another term fairly widely used is "owned-managed sector." That is a more descriptive phrase of that sector of the economy which is a distinctive socio-economic system. Then when it comes to a

[Traduction]

etc., pour indiquer quelle est la proportion des affaires ou de l'emploi à ces différents niveaux, soit à 100 ou à 200? A-t-on fait cela?

M. Bulloch: Ils ont des données, mais au Canada ils ne font pas de distinction entre les succursales parce qu'ils n'ont pas de définition. Selon leur définition, une entreprise compte 100 employés et en vertu de cette dernière, ils peuvent vous dire que 60 p. 100 des Canadiens travaillent pour de petites entreprises. A cause des données sur les succursales, nous avons ramené cela à 55 p. 100, ce qui est considérable au Canada. Nous pouvons vous donner des données pour six à dix autres pays, mais nous n'avons pas de données exactes pour le Canada. Il s'agit d'environ 95 p. 100 de toutes les entreprises et de 55 à 60 p. 100 de tous les emplois; il s'agit donc d'un secteur important.

Le sénateur Grosart: Des entreprises de 500 employés.

M. Bulloch: Qu'il s'agisse de 200 ou de 500, cela ne changera pas les chiffres.

Le sénateur Grosart: Est-ce que la banque pour le développement des petites entreprises donne une définition?

M. Bulloch: C'est de là qu'a découlé la controverse lorsque le bill a été adopté. Le ministre m'a fait venir à ce moment et m'a dit que l'Opposition voulait limiter la portée aux seules sociétés canadiennes. J'ai dit qu'il s'agissait d'une structure différente; elles n'avaient pas les mêmes problèmes de financement et la décision était purement politique. Ils n'ont pas de définition, mais qu'ils en aient une ou non, cela n'est pas très important, puisque la succursale a une garantie de l'usine mais elle ne s'en sert pas. Le montant de prêts négociés par les succursales est négligeable.

Le sénateur Grosart: Si quelqu'un vient et demande un emprunt à la banque fédérale pour le développement des entreprises, il doit exister des critères de quantité, d'employés, de vente ou autres.

M. Bulloch: Je ne crois qu'ils en aient.

Le sénateur Grosart: Je n'ai pas lu la loi.

M. Bulloch: Tout compte fait, la majorité des prêts sont consentis à des petites et moyennes entreprises appartenant à des Canadiens. Cela ne dépend pas de la définition; c'est tout simplement parce que les succursales ne se présentent pas pour demander plus d'assistance financière.

Le sénateur Grosart: Maintenant vous parlez de «petites et moyennes» entreprises. J'aimerais obtenir des critères de quantités pour savoir de quoi il s'agit lorsqu'on parle de «petites entreprises».

M. Bulloch: J'en reviens encore une fois à mon introduction. J'ai dit que le rapport entre la propriété et la gestion détermine la nature de l'entreprise et non pas la taille. Chaque région du monde définit différemment ce secteur. En Amérique du Nord, sauf au Québec, on parle de «communauté commerciale indépendante». Le terme européen est P.M.E. «petites et moyennes entreprises». On parle aussi souvent de «secteur géré par les propriétaires»; c'est une meilleure description de ce secteur de l'économie qui constitue un système socio-économique distinct. Lorsqu'il s'agit d'expliciter la politique publique,

[Text]

demonstration of public policy they will further refine that definition in terms of limits for administrative purposes. From our membership we know that under 20 employees, roughly speaking, is a small business and over 20 employees is a medium-sized business.

Senator Grosart: I have one final question. Is there any data to indicate the percentage of our exports—let us perhaps confine it to merchandise exports at the moment—of small business and, say, medium business, in total? I know it is a difficult question, because it may be a direct or indirect contribution to the export quantity. Are there any such figures?

Mr. Bulloch: We have not been able to find any. Of course, it comes back again to the definition. When you do not have a definition you have no data that can be used for the purpose of directing public policy. We hope that when we do try to get at this we won't just look at it from the simplistic point of view of actual exports. You have to look at small firms export activity in terms of mini-multinationals, direct exports, small trading companies that deal with small business, export consortia and subcontracting to major firms that export, and also import replacement. It is such a massive part of the economy that you cannot have a strong economy in any sense unless there is a strong small business sector.

I have talked to a major firm in this group that I am with and they have said that one of the reasons they are able to compete internationally is because they got a lower price on a key component part from a very aggressive competitive subcontractor. You just cannot separate out small business from trade. The trouble is that most of their influence on trade is indirect. Import-replacement is the way in which they start. You always import, replace or find a niche in the Canadian market before you export. The idea that we will do something and create firms that will export is nonsense. That is not the way it happens. You have to have some cash flow in your own little corner. You can then move through a step-by-step process to innovation and to export. But you first have to find a corner in the Canadian market, and public policy in terms of subcontracting creates that corner. A public policy in terms of making sure that even imported products are distributed by Canadian firms is important. We have a problem with European distributors who make deals with American firms for North American distribution. We cannot even distribute foreign products in our own country in many cases.

We first have to control distribution and subcontracting and help small firms generally; and the process of export and import replacement and innovation will take place.

[Traduction]

les termes sont précisés davantage en fixant des limites pour fins administratives. Nos membres considèrent qu'une société qui compte moins de vingt employés est une petite entreprise, et que celle qui en a 20 et plus est une entreprise moyenne.

Le sénateur Grosart: Cela est très intéressant. J'aurais une dernière question. Y-a-t-il des données quant au pourcentage de nos exportations—nous pourrions peut-être nous limiter aux exportations de marchandises pour le moment—qui sont attribuables aux petites et disons, aux moyennes entreprises? Je sais qu'il s'agit d'une question difficile, puisqu'il peut y avoir une contribution directe ou indirecte au total des exportations. Avez-vous des chiffres?

M. Bulloch: Nous n'avons pas pu en trouver. Bien sûr, cela nous ramène à la définition. Lorsque vous n'avez pas de définition, vous n'avez pas non plus de critères qui peuvent servir à orienter la politique publique. Nous espérons pouvoir éviter, lorsqu'il s'agira d'étudier la chose, d'adopter une orientation simpliste à l'égard des exportations. Du point de vue des exportations, les petites entreprises ont certaines caractéristiques qu'il convient de souligner: les entreprises ressemblent à des multinationales en miniature; elles participent directement aux exportations; en tant que petites sociétés commerciales, elles font partie du secteur de la petite entreprise; elles sont membres des consortium d'exportation, font de la sous-traitance pour les principales sociétés et offrent d'autres débouchés à l'importation. Il en ressort donc qu'elles jouent un rôle considérable et qu'on ne saurait avoir une économie forte sans un secteur fort de la petite entreprise.

J'ai parlé aux représentants d'une des principales sociétés de ce groupe auquel j'appartiens et ils m'ont dit qu'une des raisons pour lesquelles ils peuvent être concurrentiels sur le marché international, c'est qu'un sous-traitant concurrentiel et entreprenant leur a offert une pièce importante à des prix moins élevés. Vous ne pouvez pas traiter les petites entreprises séparément du commerce. Le problème c'est que la plus grande partie de leur influence sur le commerce s'exerce indirectement. C'est en agissant comme débouché de remplacement à l'importation qu'elles réussissent à démarrer. Il faut toujours importer, remplacer ou se faire une place sur le marché canadien avant de pouvoir exporter. L'idée de créer des sociétés axées sur l'exportation est absurde et ne correspond pas à la réalité. Il faut que vous ayez des liquidités. Vous pouvez ensuite avancer graduellement par l'innovation jusqu'à l'exportation. Il vous faut d'abord obtenir une part du marché canadien, et c'est l'adoption de politiques à l'égard de la sous-traitance qui vous permet de le faire. Il importe que cette politique vous garantisse que même les produits importés sont distribués par les sociétés canadiennes. Nous avons de la difficulté à obtenir des distributeurs européens qui veulent confier à des sociétés américaines la distribution en Amérique du Nord. Dans bien des cas, nous ne pouvons même pas distribuer des produits étrangers dans notre propre pays.

Nous devons d'abord contrôler la distribution et la sous-traitance et aider les petites entreprises en général, et le processus d'innovation, de remplacement, et d'exportation-importation découlera de là.

[Text]

Senator Grosart: That applies equally to big firms?

Mr. Bulloch: To a certain degree, yes.

Senator Grosart: One of the cardinal points of their evidence was that you must have the domestic market before you can go to the export market.

How would this relate to the Auto Pact? I know you have studied this in relation to the problem of the small firms, particularly in the area of parts and accessories.

Mr. Conrad: We have only done some preliminary studies in the area of the Auto Pact. If what we are saying about owner-managed firms makes sense, it makes particular sense in terms of the Auto Pact, and none of our studies indicate other than that. But the Auto Pact makes no relationship. There has been no policy to help the independent auto parts manufacturer or distributor. In fact, since the Auto Pact came in, there has been a decline in the number of independents. The auto Pact, as you are well aware, is a rationalization of the North American market. The evidence we have collected indicates that there is not the productivity gap that Ontario worries about. What is being tracked is a data problem on the valuation of the customs' papers. Our position is that the independents have a role, and probably a very important role, in redressing the current deficit in trade in auto parts.

Senator Grosart: In general, would you say that the Auto Pact has increased or decreased the proportion of independent business input into the North American market?

Mr. Conrad: I do not have the hard data to make a firm judgment, it is my perception that it has decreased it. I feel there has been a decrease in the number of independents. They sold out; they closed their plants. We have more subs in Canada, and we also have more forward integration of the Big 4. We have a greater concentration in Canada. Government policy in the United States is that some of the business has to go to independent firms.

Senator Grosart: Is that not the case in Canada also?

Mr. Conrad: No.

Senator Grosart: The Auto Pact does not work that way in Canada? One of the claims was that it would.

Mr. Conrad: The Auto Pact, simply put, increased our share of production from 4 per cent to 8 per cent, or some such number, and that is all it did. In the process, we have had more concentration in Canada. That is a dynamic process, and we now have these trade deficits. It is almost an inevitable result.

If I am the president of a U.S. parent, I am going to fill up my plant first. It is the natural thing to do. You have congres-

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Cela est vrai aussi pour les très grandes entreprises?

M. Bulloch: Dans une certaine mesure, oui.

Le sénateur Grosart: L'un des points essentiels de leurs témoignages était qu'il fallait s'emparer du marché local avant d'exporter.

Comment faites-vous le lien avec l'accord de l'automobile? Je sais que vous avez étudié cette question en l'associant au problème des petites entreprises, surtout dans le secteur des pièces et des accessoires.

M. Conrad: Nous n'avons procédé qu'à des études préliminaires de l'accord de l'automobile. Si ce que nous disons à propos des entreprises administrées par leurs propriétaires est vrai, cela s'applique parfaitement à l'accord de l'automobile et aucune de nos études n'indique le contraire. Toutefois, il est difficile de comparer l'accord de l'automobile. Le fabricant ou distributeur indépendant de pièces automobiles n'a pu compter sur l'appui d'aucune politique. En fait, depuis la signature de l'accord, le nombre d'entreprises indépendantes a diminué. Comme vous le savez sans doute, cet accord est une rationalisation du marché nord-américain. Les témoignages que nous avons recueillis démontrent que ce n'est pas la différence de productivité qui préoccupe l'Ontario. On s'inquiète plutôt de la difficulté de recueillir des données sur l'estimation des droits de douane. A notre avis, les entreprises indépendantes ont un rôle probablement très important à jouer pour éliminer le déficit actuel, dans le commerce des pièces automobiles.

Le sénateur Grosart: De façon générale, croyez-vous que l'accord de l'automobile a fait augmenter ou diminuer l'importance du rôle des entreprises indépendantes sur le marché nord-américain?

M. Conrad: Je ne dispose pas des données qui me permettraient de fournir une réponse très précise. A mon avis, l'importance de ce rôle a diminué. Je crois que le nombre des entreprises indépendantes est plus réduit qu'il ne l'était. Elles ont fermé leurs usines et cédé leur place. Le nombre des filiales a augmenté au Canada et la position des quatre grands se raffermir chez nous. La concentration au Canada est assez forte. Le gouvernement américain considère qu'une certaine partie des activités commerciales doit être prise en main par des entreprises indépendantes.

Le sénateur Grosart: N'est-ce pas également le cas au Canada?

M. Conrad: Non.

Le sénateur Grosart: L'accord de l'automobile n'est-il pas appliqué de la même façon au Canada? On a soutenu qu'il l'était.

M. Conrad: Grâce à l'accord de l'automobile, notre part de la production est passée de 4 p. 100 à 8 p. 100 environ et ce sont là les seuls avantages que nous en avons retirés. Avec le temps, la concentration est devenue plus forte au Canada. Il y a une progression dynamique et nous subissons actuellement les déficits commerciaux. Ce résultat est presque inévitable.

Les sociétés mères américaines favorisent d'abord leurs usines locales, et c'est là une façon normale d'agir. Le Congrès

[Text]

sional pressure to do so. I have worked for foreign multinationals. The process is that head office divides up the world and it loads up the home base first. It is the natural thing to do.

Senator Grosart: I am aware of that. I well remember the debate on the Auto Pact. My impression was that the argument from the Canadian point of view was that, while we were not going to be able to manufacture Canadian automobiles, we would be able to increase our percentage of the parts and accessories and components that go into the automobile. It was assumed that this would increase the business of the hundreds of small firms in the automotive supply business which then existed in Canada. Has that not happened?

Mr. Conrad: No. The deficit indicates that it has not happened.

Senator Grosart: But the deficit does not break down between small and large business. If those are the facts, I have not seen them.

Mr. Conrad: You are right, senator. I am simply trying to give you my perception of the situation.

Senator Grosart: You are saying that the percentage component of independent business into the totality of the North American automotive market is less now than it was before the Auto Pact took effect?

Mr. Conrad: That is my perception of it, yes.

The Chairman: I have a few questions which I should like to ask before we conclude our hearing this morning. I, too, have some questions about auto parts manufacturers. We have had representatives of the auto parts manufacturers before the committee. I forget the figure they gave us as to the number of companies they represented. Can you tell us whether or not those independent parts manufacturers are members of your federation?

Mr. Bulloch: We have almost 5,200 Canadian-owned manufacturers in our federation. That is the largest group of manufacturers, I believe, in the country, despite what other people may tell you, and a substantial proportion are involved in automotive supplies. We cannot give you an accurate breakdown as to how many are actual subcontractors or manufacturers of auto parts, but it is substantial.

Mr. Conrad: The auto parts people represent that sector very well. In addition, they represent both subsidiaries and independents.

The Chairman: I understand that. Have you a figure as to the total number of people employed, including proprietors, by the 42,000 members that you have?

Mr. Bulloch: We could only give you a rough approximation. We have our membership broken down by size and category. We know the percentage with less than four employees, those with four to ten, and so forth.

[Traduction]

exerce des pressions en ce sens. J'ai travaillé pour des sociétés multinationales étrangères et la direction sépare le monde en secteurs en accordant d'abord la priorité aux usines locales. Il est tout à fait normal de procéder ainsi.

Le sénateur Grosart: Je sais que les choses se passent ainsi. Je me souviens très bien des discussions qui ont entouré la signature de l'accord de l'automobile. J'avais l'impression que les producteurs canadiens considéraient que même s'ils n'allaient pas produire d'automobiles au pays, ils pourraient augmenter leur production de pièces et d'accessoires qui entrent dans la fabrication des automobiles. On supposait que cet accord amènerait de l'eau au moulin des centaines de petites entreprises de production de pièces automobile qui existaient alors au Canada. N'en a-t-il pas été ainsi?

M. Conrad: Non. Le déficit indique que les choses ne se sont pas passées de cette façon.

Le sénateur Grosart: On n'indique pas dans quelle mesure le déficit a été subi par les petites et les grandes entreprises. S'il en est ainsi, je n'ai pas pris connaissance de ces détails.

M. Conrad: Vous avez raison, sénateur. Je tentais simplement de vous donner mon opinion sur la situation.

Le sénateur Grosart: Vous dites que la contribution des entreprises indépendantes sur l'ensemble du marché de l'automobile en Amérique du Nord est moins importante qu'elle ne l'était avant la signature de l'accord de l'automobile.

M. Conrad: C'est ce que je pense.

Le président: J'aimerais vous poser certaines questions avant de suspendre les travaux. Mes questions vont également porter sur les manufacturiers de pièces automobiles. Des représentants des fabricants de pièces automobiles ont comparu devant le comité. Je ne me souviens plus du nombre d'entreprises qu'ils représentaient. Pouvez-vous nous dire si ces fabricants indépendants de pièces font partie de votre fédération?

M. Bulloch: Notre fédération groupe près de 5,200 entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Malgré ce que d'autres peuvent en dire, c'est là la plus grande fédération de manufacturiers au Canada et une grande partie d'entre eux fabriquent des pièces automobiles. Je ne peux vous dire de façon précise quelle proportion d'entre eux sont des sous-traitants ou des fabricants de pièces automobiles, mais leur nombre est important.

M. Conrad: Les fabricants de pièces automobiles représentent très bien ce secteur. De plus, il s'agit à la fois de filiales et d'entreprises indépendantes.

Le président: Je comprends. Combien de travailleurs, y compris les propriétaires, ces 5,200 membres emploient-ils?

M. Bulloch: Nous ne pouvons que vous donner des chiffres approximatifs. Les membres de notre fédération sont classés par importance et par catégorie. Nous connaissons le pourcentage de ceux qui emploient moins de quatre travailleurs, de quatre à dix travailleurs, etc.

[Text]

Mr. Conrad: To go at it from another direction, 50 per cent of the labour force in Canada is not subject to the mandatory Anti-Inflation Board controls. So, presumably they are—and Jean Luc Pépin told me they were—the owners and employees of small and medium-sized enterprises in Canada. That is one yardstick. If there are one million small firms with an average of five employees per firm, then the figure would be 200,000. I think it is higher. It could be 10 employees per firm.

Mr. Bulloch: Between five and ten employees per firm.

The Chairman: Coming back to your mention of the fact that 40 per cent of Japan's exports were manufactured by small firms, I think you would agree, however, that that figure would in a sense not be terribly relevant to Canada, in that Japan is a workshop of the world. It has no resources of its own. Therefore, it exports totally manufactured products. Whereas, if you break down the Canadian exports, and I am doing this from memory only, by the time you have taken the resource sector, the process sector and the Auto Pact, we are left with only about 20 per cent or less, say, 17 per cent, in manufacturing, so we could not reach 40 per cent or anything like a 40 per cent figure.

Mr. Bulloch: I was only trying to dispel the myth that somehow big business is there to export and small business is there to import-replace. That is quite prevalent amongst public thinking.

The point we are making here is that through your public policy you can create any kind of small business community you want. You can set goals year by year for ten years and reach them by the approach you take on transportation policy, manpower policy, social policy and energy policy. You only understand that when you ask: Why are those firms in Austria so strong? Why are those firms in Germany so strong? Why are those firms in Japan and so on so strong? You find out that various governments through particular programs have embarked on programs to build strong, competitive, healthy, small firms and have achieved it. The U.S. is famous for its set-aside programs; Japan is famous for its consortia programs; Germany and Austria are famous for their apprenticeship programs. All of these things influence what firms are viable, what firms grow and what firms compete internationally. The whole question of small firms and their competitiveness in what they do in terms of the trade must be looked at in terms of what kind of society we create, because you cannot get at it by saying, "Here is a program," or, "Here is a problem to solve," and expect small firms to jump out of the woodwork and start exporting. It is far too complex to do that.

We continue to use Japan as an example because it has the largest small firm sector in the world. If you are part of the international business community and I am on the steering committee of the International Symposium of Small Businesses, and there are 43 nations involved in this organization—you will know that of all the programs in the world that are used to help small businesses, Japan has every darn one of

[Traduction]

M. Conrad: Pour envisager la question d'un autre point de vue, mentionnons que 50% de la population active au Canada n'est pas soumise aux contrôles de la Commission de lutte contre l'inflation. Comme me l'a appris M. Jean Luc Pépin, il s'agit probablement des propriétaires et employés de petites et moyennes entreprises au Canada. Voilà un repère. S'il y a un million de petites sociétés qui ont en moyenne cinq employés chacune, il faut alors compter deux cent milles employés et peut-être même plus. Il pourrait y avoir dix employés par société.

M. Bulloch: Entre cinq et dix employés par société.

Le président: Pour en revenir au fait que, selon vous, 40% des exportations japonaises étaient fabriquées par de petites sociétés, vous conviendrez, toutefois, que ce chiffre ne vaut pas tellement pour le Canada, car le Japon est l'atelier du monde. Il n'a aucune ressource propre. Par conséquent, il exporte des produits totalement fabriqués. Mais si l'on analyse les exportations canadiennes, et je ne le fais que de mémoire, après les secteurs des ressources, de la transformation et de l'accord sur l'automobile, il ne reste qu'environ 20% ou moins, disons 17%, pour la fabrication. Il nous serait impossible d'atteindre 40% ou un chiffre approchant.

M. Bulloch: J'essayais seulement de dissiper le mythe selon lequel la grosse entreprise est là pour exporter et la petite, pour importer et remplacer. On rencontre fréquemment ce mythe dans le public.

Nous voulons démontrer ici que votre politique publique vous permet de créer le genre de collectivités propres aux petites entreprises que vous voulez. Vous pouvez vous fixer des objectifs d'une année à l'autre pendant dix ans et les atteindre comme vous le faites pour la politique des transports, la politique de la main-d'œuvre et les politiques sociales et énergétiques. Pour le comprendre il faut se demander: pourquoi ces sociétés en Autriche, en Allemagne, au Japon, sont-elles si fortes? Vous découvrez que les divers gouvernements, grâce à des programmes particuliers, ont entrepris d'établir des petites sociétés fortes concurrentielles saines et qu'ils ont réussi. Les États-Unis sont réputés pour leurs programmes d'épargne, le Japon pour ses programmes de consortiums; l'Allemagne et l'Autriche pour leurs programmes d'apprentissage. Tous ces facteurs expliquent pourquoi une société est viable, pourquoi elle croît et peut affronter la concurrence internationale. Toute la question des petites sociétés et de leur caractère concurrentiel sur le plan commercial peut être envisagé en fonction du genre de société que nous créons. En effet, nous ne pouvons y parvenir en disant: «Voici un programme» où «Voici un problème à résoudre» et nous attendre à ce que les petites sociétés commencent à exporter. Le problème est beaucoup trop complexe.

Nous continuons à utiliser l'exemple du Japon parce qu'il a le plus grand secteur de petites sociétés du monde. Si vous faites partie du monde des affaires internationales, et je fais moi-même partie du comité de direction de l'International Symposium of Small Businesses qui englobe 43 pays, vous savez que tous les grands programmes mondiaux qui sont conçus pour aider les petites entreprises, ont été mis en œuvre

[Text]

them. They have the good Austrian programs, the good U.S. programs, the good Swiss programs—they just went around the world copying all the good programs. I have had delegations of 25 Japanese studying our operation here in Canada. They come over here in plane loads. They come in with the heads of small businesses, of government and trade associations, and they come and spend two solid days in Canada just to study our operation. They are continually looking for good ideas and how to make the small firms sector stronger. The commitment is right at the highest level of government. That is why they have the biggest, strongest small firm sector in the world. That is why they have a relatively stable economy with high productivity, low unemployment and yet no resources.

The Chairman: That is a very good point. I see the analogy as opposed to the suggestion that that type of figure could be transposed to Canada. Certainly, your concept of the average Canadian perception is quite right. Generally, we think it is all Mitsui and Mitsubishi. Of course, it is not, as you point out.

I was interested in your figure that approximately 5,500 of your membership are manufacturing companies. The balance, then, the majority of your membership, is in what one could generally describe as the service industry?

Mr. Bulloch: I have a breakdown of it with me, I think. It is about 36 or 37 per cent retailing and then there is wholesaling and manufacturing and trucking and finance. We are a cross-section of everything. Construction is also a substantial section. In other words, I would say that we are speaking right now, without any problem, for four out of every ten small businesses. That is true wherever we go in Canada. I could drop a man into Inuvik by parachute and four out of ten people would give us a cheque. Our biggest growth right now is in Francophone small business. We will have the largest Francophone business membership in Canada by the end of the year. Half of our growth is coming out of rural Quebec. The political implications are fascinating, if you think it through in terms of national unity, because the real platform of the PQ is to build domestic SMEs, and they give us a marvellous reception in terms of the bureaucracy anyway down there. It is better than anywhere else in Canada. And yet the PME's in Quebec are joining the Federation, which is a national body.

The Chairman: I think I fully identify with the thrust of your testimony relative to the small businessmen having to do their own thing at their own level, because this cannot be designed by some government plan. Coming from a resource part of the country, where people think of the economy of B.C. as being all just a few large forest companies, I have literally dozens of friends with small businesses who make things that are used in those resource industries, and they make them competitively with the biggest companies in the world because of the geography there, and things of that sort. Even in the high technology communications, radio equipment, for instance, there is a local firm which licks General Electric and all the rest because he can get over the mountains with his

[Traduction]

au Japon. On y retrouve les bons programmes autrichiens, américains, suisses: des experts japonais ont parcouru le monde pour les copier. J'ai accueilli à leur descente d'avion des délégations de 25 Japonais qui venaient étudier nos méthodes ici au Canada. Ils arrivent en force. Ils font réunir tous les chefs des petites entreprises du gouvernement et des corps de métier, et scrutent pendant deux jours complets leurs modes d'exploitation. Ils sont en perpétuelle quête de bonnes idées et de moyens de raffermir leur secteur des petites sociétés. Ils ont l'appui des plus hautes autorités gouvernementales. C'est pourquoi leur secteur des petites entreprises est le plus important et le plus fort du monde. C'est pourquoi également leur économie est relativement stable, la productivité élevée, le chômage peu important, mais absolument dépourvu de ressources.

Le président: C'est une très bonne observation. Je comprends maintenant pourquoi ce genre de chiffre ne pourrait être transposé au Canada. Certes, votre conception de la perception du Canadien moyen est assez juste. En général, nous pensons qu'il s'agit toujours de Mitsui et Mitsubishi. Bien sûr, ce n'est pas le cas, comme vous l'avez souligné.

J'ai trouvé intéressant qu'environ 5,500 de vos membres étaient des sociétés de fabrication. Le reste, donc la majorité de vos membres, pourraient se retrouver dans ce que nous appelons généralement l'industrie de services.

M. Bulloch: J'ai ici une répartition, je crois. Le commerce de détail représente 36 ou 37 p. 100; viennent ensuite la vente en gros, la fabrication, le camionnage et le financement. Nous avons un peu de tout. La construction est aussi une importante section. En d'autres termes, je dirais que nous représentons à l'heure actuelle, sans aucun problème, 4 petites entreprises sur 10. Cette assertion se vérifie partout où nous allons au Canada. Je pourrais parachuter un homme à Inuvik et quatre personnes sur dix nous donneraient un chèque. Notre croissance la plus remarquable à l'heure actuelle se fait dans la petite entreprise francophone. Nous aurons la plus grosse organisation d'entreprises francophones au Canada également à la fin de l'année. La moitié de notre essor est assuré par le Québec rural. Les conséquences politiques sont passionnantes quand on songe à l'unité nationale, parce que la réelle chance de succès du PQ réside dans les petites et moyennes entreprises et l'administratif nous réserve un merveilleux accueil là-bas, bien meilleur que n'importe où au Canada. Et pourtant les PME du Québec se joignent à la fédération qui est un organisme national.

Le président: Je crois que j'appuie pleinement votre témoignage au sujet des petites entreprises qui doivent faire leur propre affaire à leur propre niveau, parce que cela ne peut faire partie d'un plan gouvernemental. Originaire d'une partie riche en ressources naturelles du pays, la Colombie-Britannique dont on pense que l'économie se résume à quelques grandes sociétés forestières, j'ai littéralement des douzaines d'amis qui ont de petites entreprises dont les produits sont exclusivement utilisés dans ces industries de ressources; ils ne craignent pas la concurrence des plus grosses sociétés du monde car la géographie et des facteurs de cet ordre jouent en leur faveur. Même dans les communications à haute technologie, le matériel radio, par exemple, une société locale se joue

[Text]

signal and they cannot. It is the type of thing that no master plan can possibly structure.

But coming back to master plans, if I can use that term for a moment, you have acknowledged in your testimony that we also must have big where big is necessary. I suppose a forest firm would be as good an example as any you can think of, when you get into pulp and paper plants and this sort of thing. We have a fair rationalization, I think, in our resource sectors, to a large extent, compared with some of our manufacturing sectors, where it is a different type of structure in Ontario because of tariffs and branch plant economy. Would you agree that a degree of rationalization, which the government might act as an honest broker relative to, would be beneficial to the Canadian economy in the areas of the larger firms where bigness is necessary?

Mr. Bulloch: The big problem, of course, is really trying to find out whether bigness is necessary for purposes of getting more efficient plant operation or is necessary to take advantage of particular technology or whether it is really there because by creating some kind of rationalized operation they have total control of the market, or better access to financing or other things. You just have to examine manufacturing on a broader scale and you come to the conclusion that there is only a limited amount of manufacturing that really has to be big. The average manufacturing plant in the United States is very small. The average plant size of the top 3 per cent of American corporations (excluding automobiles, defense production and electrical manufacturing) is about 100 employees. There are really few things that have to be big.

The Chairman: I understand that. In an area where you do have to be big, by whatever definition you want to use, would you support the idea in Canada, because of our small production runs and population, of rationalization—such as came about in the appliance industry recently, much by happenstance, I think?

Mr. Conrad: Of course, we need some large plants. I have run ethylene plants and you need large ethylene plants. But it is not quite that simple. When you double the size of an ethylene plant, you do not get pure economies of scale. You just cannot run a single train ethylene plant. It just does not work. If some operator in the middle of the night does not lubricate the big compressor you will shut down the whole \$600 million plant. You have to have spares. It is not quite as straightforward as it looks. But the amount where you would need the bigness is quite small, is what we are trying to say.

The rationalization, to a certain extent, is government trying to make a branch plant model work. What we need is Canadian-owned firms which have the control, which would then go and look at North America. A branch plant cannot look at North America. That is set at the head office. Much of your testimony, with great respect to the witnesses, has been quite misleading on the degree of autonomy they have. They do not have the degree of autonomy on the selection of markets.

[Traduction]

de General Electric et de tout le reste parce qu'elle peut, elle, faire passer son signal au-dessus des montagnes. C'est ce genre de choses qu'aucun plan d'ensemble ne peut structurer.

Mais pour en revenir au grand plan d'ensemble, si je puis utiliser ce terme un instant, vous avez reconnu dans votre témoignage que nous aussi nous devons voir grand lorsque c'était nécessaire. Je présume qu'une société forestière serait un aussi bon exemple qu'un autre, lorsqu'il s'agit d'usine de pâtes et papier et de ce genre de chose. Nous avons une bonne rationalisation dans notre secteur des ressources par rapport à certains de nos secteurs de fabrication, dont la structure est différente en Ontario en raison des tarifs douaniers et de l'économie fondée sur la succursale. Ne pensez-vous pas qu'un certain degré de rationalisation, qui permettrait au gouvernement de jouer le rôle d'honnête courtier profiterait à l'économie canadienne dans les cas où les grandes sociétés s'imposent?

M. Bulloch: Le plus grand problème, naturellement, est d'essayer de déterminer s'il est nécessaire d'avoir de grandes entreprises pour que l'usine puisse fonctionner plus efficacement, ou de profiter d'une technique particulière, et si les sociétés, en procédant à une certaine rationalisation, peuvent contrôler entièrement le marché ou mieux, accéder à des sources de financement. Il suffit de considérer la fabrication à une grande échelle pour conclure qu'il n'existe qu'un nombre limité de firmes qui doivent vraiment être grandes. Une usine américaine moyenne est très petite. Une usine moyenne choisie parmi les 3 p. 100 des meilleures entreprises américaines à l'exclusion de l'automobile, de la défense et de la fabrication électrique, comprend environ 100 employés. Il y a vraiment très peu de choses qui doivent être grandes.

Le président: Je comprends. Dans un secteur où il faut de grandes entreprises, quelle que soit la définition que vous voulez utiliser, seriez-vous en faveur de la rationalisation au Canada où la productivité et la population sont faibles, comme l'a prouvé récemment l'industrie des articles ménagers, tout à fait par hasard, je pense.

M. Conrad: Évidemment, nous avons besoin de quelques grandes usines. J'administre des usines d'éthylène et il en faut de grandes. Mais ce n'est pas aussi simple. En effet, lorsque vous doublez la taille d'une usine d'éthylène, vous n'obtenez pas simplement des économies d'échelle. Vous ne pouvez pas avoir une seule usine d'éthylène. Cela ne marche pas. Si, au milieu de l'année, un technicien ne lubrifie pas le gros compresseur, toute l'usine de \$600 millions devra fermer. Il faut des pièces de rechange. Ce n'est pas aussi simple que cela en a l'air. Mais ce que nous essayons de dire, c'est qu'il y a peu de secteurs où il faut de grandes firmes.

La rationalisation, jusqu'à un certain point, c'est le gouvernement qui essaie de faire fonctionner une filiale modèle. Ce dont nous avons besoin, ce sont des sociétés canadiennes qui se sont imposées sur le marché et qui vont prospecter en Amérique du Nord. Une filiale ne peut pas aller prospecter en Amérique du Nord. C'est le siège social qui décide. Malgré le grand respect que j'éprouve pour les témoins, je dois dire que la plupart de vos déclarations ne reflètent pas le degré d'auto-

[Text]

I worked for firms and I was prohibited from exporting to the U.S., no matter how good I was. You just do not do it. Rationalizing it is a very inward-looking defensive method.

The Chairman: I agree with you there. How do we get out of this?

Mr. Conrad: You get out of it by having more Canadian-owned and controlled multinationals. Let us look outward and have our own multinationals to get it in balance.

The Chairman: I am not speaking for the committee now, but I am making personal observations. I find little to argue with what you say.

I wonder if I might just say that we have enjoyed your testimony greatly, and I hope you will not misinterpret my remarks in saying your testimony here has been very well balanced and rational and does not indicate, as some of the publicity that has gone before you has indicated, a rather one-sided and less than balanced approach. That is obviously the problem of the publicity and not you.

On behalf of the members of the committee, I wish to thank you for taking the time to come here.

Senator Deschatelets: I hesitate to ask a question because I have only been here for a moment. Your comments appear to be an imaginative and practical way to deal with the unemployment problem we have in Canada. Would you care to elaborate on the result or impact that a bill of this kind would have on our employment situation?

Mr. Bulloch: I would like to say, with all my heart, that nothing this country could do could be more important than to integrate a small firms policy through a small business act with a program of full employment. Our whole national preoccupation is with the disparities of the regions, and I do not think that we could do more to hold Canada together than by building a strong small business sector.

I am an emotional Canadian, and I say that nothing would do more to reduce social tension, alienation and all the forces that are pulling this country apart than a national crash program to build this country's future around people to improve their self-reliance and entrepreneurial skills. This means a national small firms program and a new approach to regional development. This means a better approach to employing the resources of our country. There is absolutely no way you are going to have full employment in this country unless you have a small firms sector that is strong. Canada is too big; we have our large geography and small population. There is absolutely no way you can get regional development, especially in Atlantic Canada, without a small business approach embodied in an Act to build up that sector of the economy. You will not be able to do it without retaliation because you will be using an identical definition. I can give you four definitions that mean the same thing. But by using a definition from the U.S. act, we cannot be accused of dis-

[Traduction]

nomie que possèdent ces firmes. Elles n'ont aucun pouvoir pour ce qui est du choix des marchés.

J'ai travaillé pour des entreprises, et on m'a empêché d'exporter aux États-Unis, quelles qu'aient été mes compétences. Cela ne se fait pas. La rationalisation est une méthode défensive interne.

Le président: Je suis de votre avis. Mais comment sortir de cette situation?

M. Conrad: On peut s'en sortir en créant davantage de multinationales possédées et contrôlées par des Canadiens. Tournons-nous vers l'extérieur et implantons des multinationales pour équilibrer.

Le président: Je ne parle pas maintenant au nom du comité, mais en mon nom propre. Je pense qu'il n'y a pas grand-chose à redire à vos déclarations.

Je me demande si je peux simplement dire que votre témoignage nous a été très utile. J'espère que vous n'avez pas mal interprété mes remarques lorsque j'ai dit que votre témoignage a été très bien équilibré et très rationnel et qu'il n'indique pas, comme le font certaines annonces publicitaires, une pensée partielle et mal structurée. C'est évidemment le problème de la publicité et non le vôtre.

Au nom des membres de ce comité, je tiens à vous remercier d'être venu.

Le sénateur Deschatelets: J'hésite à poser une question parce que cela ne fait pas longtemps que je suis ici. Il semble que vos commentaires soient pleins d'imagination et que ce soit là une façon pratique de résoudre le problème du chômage que nous avons au Canada. Pourrais-je vous demander de préciser les répercussions qu'un projet de loi de ce genre pourrait avoir sur le chômage dans notre pays?

M. Bulloch: J'aimerais dire, du fond de mon cœur, que le Canada ne pourrait rien faire de plus important qu'élaborer une politique relative aux petites sociétés par le biais d'une loi sur la petite entreprise et d'un programme de plein emploi. Les disparités régionales nous préoccupent tous... Je ne pense pas que nous puissions faire plus pour l'unité du Canada que créer un secteur fort de petites entreprises.

Je suis très canadien et, à mon avis, il n'y aurait rien de mieux pour réduire la tension sociale l'alinéation et toutes les forces qui déchirent le pays qu'un programme d'urgence national dont le but serait de construire l'avenir autour des gens pour améliorer l'aptitude des Canadiens à diriger des entreprises et à augmenter leur confiance en eux-mêmes. Pour ce faire, il faut mettre sur pied un programme national de petites entreprises et une nouvelle méthode d'expansion régionale. Cela veut dire qu'il faut songer à donner du travail au pays. Il est absolument impossible d'avoir le plein emploi dans notre pays si le secteur des entreprises privées n'est pas fort. Notre pays est trop grand. Le territoire est grand mais la population est rare. Il est absolument impossible de procéder à l'expansion régionale, surtout dans les régions de l'Atlantique, sans loi sur l'entreprise privée pour reconstruire ce secteur de l'économie. Ce ne sera pas possible sans user de représailles, parce qu'on utilisera une définition identique. Je peux vous donner quatre définitions qui veulent dire la même chose. Mais en utilisant la

[Text]

criminating against their foreign firms here because we are only doing exactly what they are doing in the United States. It would give us a positive approach to regional disparity, and not a program based on rationalizations. Instead of this backward-looking approach, this would be a positive, forward-looking approach to our problem in Canada that would aid in alleviating regional disparity and unemployment. There is no way to do it than to sustain a small business sector that should be the biggest and strongest in the world. It should be the strongest in the world.

Senator Deschatelets: In other words, the expenditures we have for welfare, for example, could go, in part, in aid of small enterprises who could play this role?

Mr. Bulloch: You came in late, but you hit the crux of it. We are sending massive amounts of money to the Atlantic provinces so that they can become consumers. We give them airports and machines and create customers out of them. What we have done with Newfoundland is a tragedy. If I were in Newfoundland, I would be heading up a separatist movement. We have turned them into consumers and welfare recipients. These are people. There is no way you can build regions that are so different to central Canada. You have to build on what is natural, and that is people. Development is a function of people—their education, discipline, know-how and organizational skills. Japan has shown they can be strong; it is not because of resources or markets; it is people. The only way you can build people is to build enterprises that are appropriate to their skills and markets.

You cannot create development and wealth in Atlantic Canada by transferring these giant capital and energy-intensive plants. We have been building "cathedrals in the desert" and Eastern Canada is full of them. It has distorted labour markets and killed domestic firms; and there is less employment now than there would have been if we had not gone in there at all.

The crux of what we are saying here is that building small firms with a dual sector approach is the only viable option that Canada has in the 1980s to keep our free society and to secure balanced development and full employment.

Senator Deschatelets: This is one of the most imaginative projects to deal with the problem of unemployment that I have seen for many years.

The Chairman: If there are no further questions, I will simply say amen to those remarks. Without repeating what I started to say a couple of moments ago, on behalf of the members of this committee, I thank you for coming here this morning and being so forthcoming in your answers to our questions and for your presentation. Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

définition de la loi américaine, on ne pourra pas nous reprocher de faire de la discrimination à l'égard de leurs sociétés, car nous faisons ici seulement ce qu'on fait aux États-Unis. Cela nous permettra d'aborder la disparité régionale de façon positive sans programme de rationalisation. Au lieu de faire un retour en arrière, nous nous tournerons vers l'avenir pour essayer de résoudre le problème de la disparité régionale et celui du chômage. Il n'est pas d'autre moyen pour cela que de soutenir le secteur de la petite entreprise pour qu'il soit le plus gros et le plus fort du monde. Il faut qu'il soit le plus fort du monde.

Le sénateur Deschatelets: En d'autres termes, une partie des crédits que nous consacrons au bien-être, par exemple, devraient aller aux petites entreprises, qui pourraient jouer ce rôle.

M. Bulloch: Vous êtes arrivé tard, mais vous touchez au nœud du problème. Nous envoyons des sommes imposantes aux Maritimes afin d'augmenter leur niveau de vie. Nous leur donnons des aéroports et des machines pour en faire des consommateurs. Ce que nous avons fait à Terre-Neuve est une tragédie. Si j'habitais Terre-Neuve, je fonderais un mouvement séparatiste. Nous avons fait des Terreneuviens des consommateurs et des assistés sociaux. Ce sont des gens. Il serait impossible de construire des régions aussi différentes dans le centre du Canada. Il faut construire en fonction des données naturelles et il s'agit, dans ce cas, de personnes. Le développement doit se faire en tenant compte des gens, de leur éducation, de leur discipline, de leur savoir-faire et de leurs qualifications. Le Japon a prouvé qu'il pouvait être fort. Ce n'est pas en raison de ses ressources ou de son marché, mais de ses habitants. La seule façon d'axer le développement vers les gens est de construire des entreprises qui conviennent à leurs qualifications et à leurs marchés.

On ne peut stimuler le développement et créer la richesse dans les Maritimes en transférant des usines géantes qui exigent des capitaux et une énergie importants. Nous avons construit des cathédrales dans le désert et dans l'Est du Canada. Cela a perturbé le marché de la main-d'œuvre, mis fin aux entreprises locales et il y a moins d'emplois que si nous avions totalement négligé ce secteur.

Le point important est que la création de petites entreprises en fonction de l'approche sectorielle est la seule option valable qui s'offre au Canada pour les années 1980 afin de garantir à notre société une expansion équilibrée et de maintenir les chances de plein emploi.

Le sénateur Deschatelets: Voilà l'un des projets les plus intéressants concernant le problème du chômage qu'il m'ait été donné d'étudier depuis de nombreuses années.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je mettrai fin à la séance sur ces mots. Sans répéter ce que j'ai commencé à dire il y a quelques instants, je voudrais vous remercier, au nom des membres du Comité, d'être venus témoigner devant nous ce matin et d'avoir bien voulu répondre à nos questions sur votre mémoire. Merci beaucoup.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "22A"

Document entitled: "A Description of a more stable
Socio-Economic Model for Canada"
Submitted by: Canadian Federation of Independent Business

A DESCRIPTION OF OUR PRESENT SOCIO-ECONOMIC MODELI ECONOMIC AND SOCIAL GOALS AND ASSUMPTIONSECONOMIC

- Low inflation
- Low unemployment
- High growth Rate
- Rising real incomes
- Government support of big business and big labour

SOCIAL

- Dependency model
- Ownership and control not important
- Government's concern is to redistribute income and alleviate regional disparities
- Government to allow wealth, capital and power to concentrate in large institutions
- Excessive growth of urban centres is natural

II EXPLANATION OF PRESENT VOCABULARYWHAT MOST

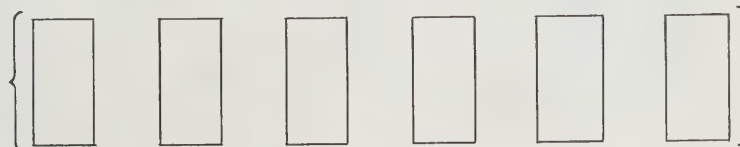
STRATEGIES — — — — — ECONOMISTS MEAN — — — — — SUGGESTED SOLUTIONS — — — — — CURRENT PROBLEMS

1. Monetary Policy	Money supply	Debate between Keynesians and Monetarists	Stagflation
2. Fiscal Policy	Balance between taxation and spending	Increase/decrease taxes? Spending? Deficits?	High unemployment
3. Economies of Scale	Bigger is inevitable	Shutdown small (and efficient plants)	High deficits, borrowing and tax levels
4. Specialization	Longer runs	Make fewer products, import what we don't make	Power and wealth are concentrating, Excessive confrontation
5. Rationalization	Fewer plants	Sectoral reorganizations	Decreased self-reliance
6. Increase productivity	Increase labour productivity	Increase capital investment	Homogenization of Society
7. Innovation	More R & D expenditures	Tax incentives	Lack of entrepreneurs
8. Open economy	More foreign ownership	Expand equity base in Canada	Loss of competitiveness
9. Commercial Policy	Free trade	Lower tariffs (unilaterally)	Perceived lack of innovation
10. Efficiency of inputs	Give bias to consumption of capital and energy	Displace labour with cheap capital and energy	Balance of payments deficits Branch plants shut-down Increased vulnerability Inefficient use of resources

III VISUAL PICTURE

Same policies for all business enterprises

Professionally-
managed and owner-
managed enterprises



Sectorial Policies

A DESCRIPTION OF A MORE STABLE SOCIO-ECONOMIC MODEL

I ECONOMIC AND SOCIAL GOALS AND ASSUMPTIONS

ECONOMIC

- Low inflation, low unemployment
- More balanced development geographically
- Maximum feasible standard of living (within constraints)
- Balance between owner-managed and professionally-managed enterprises
- Efficient use of resources

SOCIAL

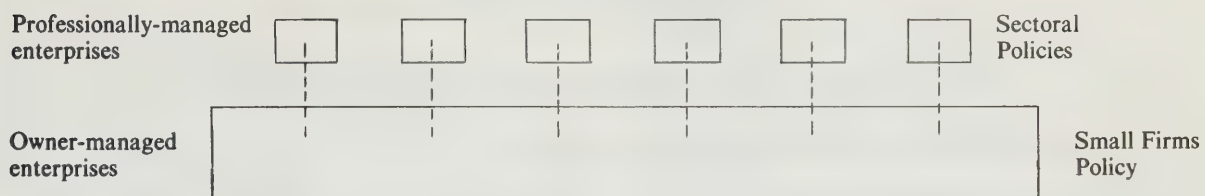
- Independence, individual self-reliance
- Increased self-sufficiency of regions and communities
- Consumer choice; better blend of cooperation and competition
- Increased ownership and control of homes, land and businesses
- Diffusion of economic, institutional, social and political power to individuals. Reduced alienation

II EXPLANATION OF NEW VOCABULARY

<u>STRATEGIES</u>	<u>WHAT C.F.I.B. MEANS</u>	<u>SUGGESTED SOLUTIONS</u>	<u>BENEFITS</u>
1. Monetary Policy	Money supply	Get growth in line with real growth of economy, lower interest rates	Low inflation
2. Fiscal Policy	Balance between taxation and spending	Reduce growth of social spending, reduce provincial borrowing	Canadian dollar fall to natural level
3. Minimum optimal size	Appropriate technology, business only when necessary to achieve economies of scale	Education, more engineers. Concerned with capital and energy efficient technology	Efficient use of resources
4. Differentiated products and markets	Free entry into business, free access to resources	Multiple sources, products and channels of distribution, regional industry	Consumer choice; free markets Regional development
5. New venture formation	More business enterprises More producers; less consumers	Rebalance economic environment to eliminate present bias	Competition, diffusion of ownership, capital, power
6. Entrepreneurial Activity	Seek profitable opportunities in free market	Education. Create climate for entrepreneurs to flourish	Innovation, creativity, dynamic change, independence
7. Increased productivity	Total factor productivity More effective owner-managed sector	Increased efficiency in use of all inputs	Efficient use of all resources Competitiveness
8. Subcontracting	Government and large firms policy to subcontract	Legislation to manage inter-face	More competitive economy Lower costs to government
9. Access to financing	Counter concentration in capital markets	Guaranteed loans and availability of risk capital	Small firms viable, less "sell-outs", more new venture formation
10. Apprenticeship	Train for skills required by society	Redirect education system	Self-reliance and self-discipline
11. Consortia	Small firms combinations for purchasing and export	Institutions specializing in consortia	Equalize economic power between large and small
12. Commercial Policy	Freer trade with strong domestically owned and controlled firms	Tariff reductions on bilateral basis	Consumer benefits, international trade where comparative advantage
13. Efficiency of inputs	Efficiency in use of all socio-economic inputs	Small firms policy	Reduced social tensions Less confrontation National Unity enhanced

III VISUAL PICTURE

Separate policies for owner-managed and professionally managed enterprises.



APPENDICE «22A»

Document intitulé: «A Description of a more stable
Socio-Economic Model for Canada»

Présenté par: La Fédération canadienne des entreprises indépendantes

DESCRIPTION DE NOTRE MODÈLE SOCIO-ÉCONOMIQUE ACTUEL

I OBJECTIFS ET VISÉES D'ORDRE ÉCONOMIQUES ET SOCIAL

ÉCONOMIQUE

- Faible taux d'inflation
- Faible taux de chômage
- Taux élevé de croissance
- Croissance des revenus réels
- Soutien du gouvernement aux grosses entreprises et aux grands syndicats

SOCIAL

- Modèle de dépendance
- Contrôle et possession: éléments sans importance
- Souci du gouvernement de redistribuer les revenus et d'amenuiser les disparités régionales
- Possibilité de concentrer richesse, capital et pouvoir auprès des institutions importantes, grâce au gouvernement
- Surcroissance des centres urbains: fait normal

II EXPLICATION DU VOCABULAIRE ACTUEL

SENS DONNÉ PAR LA
PLUPART DES

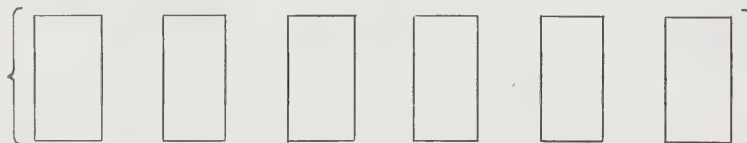
STRATÉGIES --- → ÉCONOMISTES --- → SOLUTIONS PROPOSÉES --- → PROBLÈMES COURANTS

1. Politique monétaire	Approvisionnement en capitaux	Débat entre les Keynésiens et les tenants de la théorie monétaire	Stagnation
2. Politique fiscale	Équilibre entre l'imposition et les dépenses	Élever ou abaisser le taux d'imposition? Dépenses? Déficits?	Taux élevé de chômage Niveaux élevés des déficits, des emprunts et des taux d'imposition
3. Économies d'échelle	La croissance est inévitable	Fermeture des petites entreprises (productives)	Concentration du pouvoir et de la richesse Confrontation excessive
4. Spécialisation	Cycles plus long	Fabriquer moins de produits, importer ce que nous ne fabriquons pas	Confiance en soi diminuée Homogénéisation de la société
5. Rationalisation	Entreprises moins nombreuses	Réorganisations sectorielles	Manque d'entrepreneurs
6. Accroître la productivité	Accroître la productivité de la main-d'œuvre	Accroître le placement des capitaux	Force compétitive à la baisse
7. Innovation	Augmentation des dépenses à la R & D	Stimulants fiscaux	Manque d'innovation remarquée
8. Économie libre	Croissance de la mainmise étrangère	Augmenter la base de participation au capital, au Canada	Balance des paiements déficitaire
9. Politique commerciale	Libre-échange	Tarifs moins élevés (unilatéralement)	Fermeture de filiales Vulnérabilité accrue
10. Rendement des immobilisations	Fausser la consommation du capital et de l'énergie	Déménager la main-d'œuvre grâce à des capitaux et à de l'énergie à bas prix.	Utilisation peu efficace des ressources

III REPRÉSENTATION GRAPHIQUE

Même politique pour toutes les entreprises commerciales.

Entreprises gérées
par des spécialistes
ou par les
propriétaires



Méthodes sectorielles

DESCRIPTION D'UN MODÈLE SOCIO-ÉCONOMIQUE PLUS STABLE

I OBJECTIFS ET PRÉHYPOTHÈSES ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX

ÉCONOMIQUE

- Inflation et chômage faibles
- Développement géographiquement plus équilibré
- Niveau de vie le plus élevé possible (compte tenu des contraintes)
- Équilibre entre les entreprises gérées par les propriétaires et celles gérées par des spécialistes
- Utilisation efficace des ressources

SOCIAL

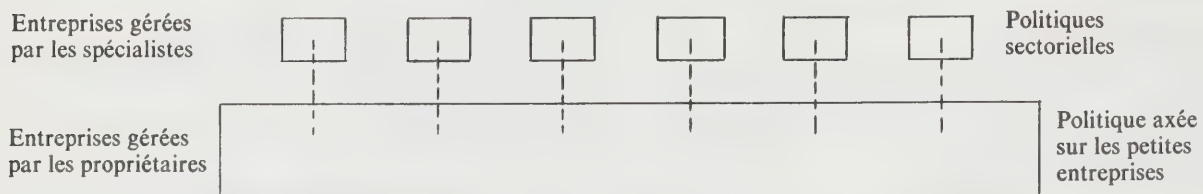
- Indépendance, confiance individuelle en soi
- Auto-suffisance accrue des régions et des collectivités
- Choix à la consommation; coopération et concurrence mieux harmonisées
- Propriété et contrôle accrus sur les domiciles, les terrains et les affaires
- Répartition des pouvoirs économiques, institutionnels, sociaux et politiques entre les individus. Diminution de l'aliénation

II EXPLICATION DU NOUVEAU VOCABULAIRE

<u>STRATÉGIES</u>	<u>SENS DONNÉ PAR LA FCEI</u>	<u>SOLUTIONS PROPOSÉES</u>	<u>AVANTAGES</u>
1. Politique monétaire	Masse monétaire	Faire correspondre la croissance à la croissance réelle de l'économie, taux d'intérêt moins élevés	Inflation faible
2. Politique fiscale	Équilibre entre l'imposition et les dépenses	Réduire la croissance des dépenses sociales, et réduire les emprunts provinciaux	Chute du dollar canadien à son cours normal
3. Taille optimale minimale	Technologie adéquate, développement des entreprises seulement lorsqu'il faut réaliser les économies d'échelle	Formation, plus d'ingénieurs Souci du capital et d'une technologie efficace sur le plan énergétique	Utilisation efficace des ressources
4. Produits et marchés diversifiés	Entrée libre dans les affaires, libre accès aux ressources	Sources multiples, produits et voies de distribution, industrie régionale	Choix à la consommation; marchés libres expansion régionale
5. Création de nouvelles entreprises	Accroissement des entreprises commerciales, plus de producteurs, moins de consommateurs	Rééquilibrer le milieu économique pour supprimer les déviations actuelles	Concurrence, répartition de la propriété, du capital et du pouvoir
6. Activités des entreprises	Recherche des occasions rentables sur le marché libre	Formation. Créer un climat favorable à la croissance des entreprises	Innovation, imagination créatrice, changement dynamique, indépendance
7. Productivité accrue	Productivité de l'ensemble des facteurs Secteur plus efficace des entreprises gérées par les propriétaires	Efficacité accrue dans l'utilisation de tous les moyens disponibles	Utilisation efficace de toutes les ressources Compétitivité
8. Sous-traitance	Politique de sous-traitance du gouvernement et des grandes entreprises	Loi régissant les rapports	Économie plus concurrentielle Coûts inférieurs pour le gouvernement
9. Accès au financement	Concentration inversée sur le marché des capitaux	Prêts garantis et capital de risque disponible	Viabilité des petites entreprises, moins de «ventes forcées», plus grand nombre de nouvelles entreprises
10. Apprentissage	Formation en vue d'acquérir les compétences dont la Société a besoin	Réorientation du système d'éducation	Discipline personnelle et confiance en soi
11. Consortiums	Ententes entre petites entreprises au chapitre de l'achat et de l'exportation	Création d'institutions qui se spécialisent dans le domaine des consortiums	Équilibrer le pouvoir économique entre les petites et les grandes entreprises
12. Politique commerciale	Commerce plus libre avec des entreprises puissantes appartenant à des ressortissants du pays et gérées par eux	Réductions tarifaires sur une base bilatérale	Avantages aux consommateurs, commerce international lorsque des avantages comparables existent
13. Efficacité des apports	Utilisation efficace de tous les intrants socio-économiques	Politique axée sur les petites entreprises	Diminution des tensions sociales Moins de confrontation Unité nationale renforcée

III REPRÉSENTATION GRAPHIQUE

Politiques distinctes pour les entreprises gérées par les Propriétaires et celles gérées par les spécialistes



WITNESSES—TÉMOINS

Canadian Federation of Independent Business (CFIB):

Mr. John F. Bulloch, President; and
Mr. James R. Conrad, Director, Legislative Affairs.

La Fédération canadienne des entreprises indépendantes (FCEI):

M. John F. Bulloch, président; et
M. James R. Conrad, directeur, Questions législatives.

20 7 25
- 1 77

Government
Publications



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, June 7, 1977

Le mardi 7 juin 1977

Issue No. 23

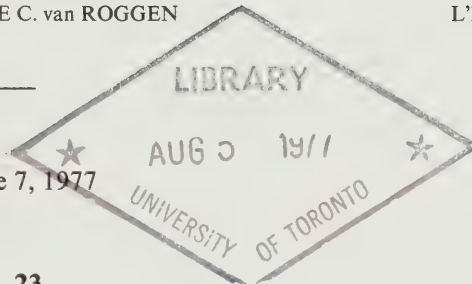
Fascicule n° 23

Twenty-third Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Vingt-troisième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel techniques, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 7, 1977
(25)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:37 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Connolly (*Ottawa-West*), Croll, Grosart, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow and Yuzyk. (15)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Bell. (1)

In attendance: Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Mr. Reg Letourneau.

And Also,—From the Department of Finance: Mr. Alec Menzies, Senior Advisor. *From the Department of National Revenue:* Mr. H. Purvis, Chief of Operational Policy.

The Committee continued its study of Canada—United States relations.

Witnesses: From the Department of Finance: Mr. Alec MacPherson, Director, International Economic Relations Division; and Mr. Lyle Russell, Assistant Director, Tariffs Division. *From the Department of National Revenue:* Mr. T. C. Greig, Assistant Deputy Minister, Customs Program Branch; Mr. A. T. Wickham, Director General, Assessment Directorate; and Mr. Earl Warren, Director-General, Anti-Dumping Directorate. *From the Department of Supply and Services:* Mr. Craig Oliver, Director General, Supply Planning Sector.

The Chairman tabled a submission which he had received from the Prairie Implement Manufacturers Association in respect to farm machinery. On Motion of Senator Sparrow, ordered that the above-mentioned submission be annexed to these proceedings (*See Appendix "23A"*).

At 5:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 7 JUIN 1977
(25)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 37.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Grosart, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow et Yuzyk. (15)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Bell. (1)

Aussi présents: M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité et M. Reg Letourneau.

Également présents: Du ministère des Finances: M. Alec Menzies, premier conseiller. *Du ministère du Revenu national:* M. H. Purvis, chef de la politique opérationnelle.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: Du ministère des Finances: M. Alec MacPherson, directeur, Division des relations économiques internationales; et M. Lyle Russell, directeur adjoint, Division du tarif. *Du ministère du Revenu national:* M. T. C. Greig, sous-ministre adjoint, Direction des programmes douaniers; M. A. T. Wickham, directeur général, service d'évaluation; et M. Earl Warren, directeur général, Service anti-dumping. *Du ministère des Approvisionnements et Services:* M. Craig Oliver, directeur général, Secteur de la planification de l'approvisionnement.

Le président dépose un mémoire qu'il a reçu de la Prairie Implement Manufacturers Association concernant les machines agricoles. Sur motion du sénateur Sparrow, il est ordonné que le mémoire susmentionné soit joint aux présentes délibérations. (*Voir appendice «23A»*).

A 17 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 7, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator G. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we continue the committee's hearings relative to Canada's relations with the United States. During the past year or more, many witnesses have given us testimony which touched on some matters which, we felt, could be well dealt with now by calling some officials of government departments to comment on them. This is relative particularly to tariffs and to non-tariff barriers (NTB's).

We are fortunate today to have before the committee a substantial number of witnesses, and I will identify them to you. On my immediate right is Mr. Alec MacPherson, who is Director of the International Economic Relations Division of the Department of Finance. He is accompanied by other Department of Finance officials: Mr. Lyle Russell, the Assistant Director of the Tariffs Division; and Mr. Alec Menzies, Senior Advisor, Department of Finance. To Mr. MacPherson's right is Mr. T. C. Greig, Assistant Deputy Minister, Customs Programs Branch, Department of National Revenue. Mr. Greig is accompanied by other officials in that department: Mr. Earle Warren, Director General, Anti-Dumping Directorate; Mr. A. T. Wickham, Director General, Assessment Directorate; and Mr. H. Purvis, Chief of Operational Policy. On my immediate left is Mr. J. Craig Oliver, Director General, Supply Planning Sector, Department of Supply and Services.

I am going to ask each of the three principal spokesmen from these three departments to lead off consecutively, before we go to questions. As I have just explained to them, we normally have one lead-off witness who possibly would give us an opening statement, taking up to half an hour, before we go to questions from members of the committee. Our three lead-off witnesses have promised me that they will try to divide that time up accordingly so that we can have ample time left for questions by members of the committee.

I have not asked anyone to be the lead-off questioner today, because of the variety of subjects we are covering. I am sure various members of the committee will have questions relative to different areas that are being discussed.

I might mention also that the next meeting of the committee will be on Thursday morning of this week at 9.30, when representatives of the Michelin Tire Company will be before the committee.

With that, I will ask Mr. MacPherson to commence.

Mr. Alec MacPherson, Director, International Economic Relations Division, Department of Finance: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, may I begin by tendering to you the apologies of my assistant deputy minister, Mr. Robert Joyce, who had originally hoped to be present? However, the

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 7 juin 1977

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères s'est réuni aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur G. van Roggen (*Président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, aujourd'hui nous allons continuer les audiences du comité sur les relations du Canada avec les États-Unis. L'année dernière ou avant, de nombreux témoins nous ont parlé de certaines questions que nous pouvons, à notre avis, traiter maintenant en demandant à certains cadres supérieurs des ministères de nous donner leur avis à ce sujet. Il s'agit surtout des barrières tarifaires et non tarifaires.

Nous avons la chance aujourd'hui de voir comparaître devant le comité un grand nombre de témoins, et je vais vous les présenter. Tout de suite à ma gauche, se trouve M. Alec MacPherson, Chef de la Division des relations économiques internationales du ministère des Finances. Il est accompagné d'autres fonctionnaires du ministère des Finances: M. Lyle Russell, directeur adjoint de la Division des tarifs et M. Alec Menzies, conseiller principal du ministère des Finances. À la gauche de M. MacPherson se trouve M. T. C. Greig, sous-ministre adjoint de la Direction des opérations douanières du ministère du Revenu. M. Greig est accompagné d'autres fonctionnaires de ce ministère: M. Earl Warren, directeur général du service antidumping, M. A. T. Wickham, Directeur général de la Direction de l'évaluation, et M. H. Purvis, chef de la politique des opérations. Tout de suite à ma gauche se trouve M. J. Greig Oliver, directeur général du secteur de la planification de l'approvisionnement du ministère des Approvisionnements et Services.

Je vais demander à chacun des trois principaux porte-parole de ces trois ministères de faire successivement une déclaration préliminaire, avant que nous posions nos questions. Comme je viens juste de leur expliquer, seul un témoin principal peut faire une déclaration préliminaire de 30 minutes au maximum, avant que les membres du comité puissent poser des questions. Nos trois principaux témoins m'ont promis qu'ils essaieront de diviser ce temps de façon à en laisser suffisamment aux membres du comité pour poser des questions.

Je n'ai demandé à personne de mener les questions aujourd'hui en raison de la diversité des sujets que nous allons aborder. Je suis sûr que divers membres du comité auront des questions sur les différents sujets en cours d'étude.

Je tiens également à dire que la prochaine réunion du comité aura lieu le jeudi matin de cette semaine à 9 h 30, heure à laquelle des représentants de la société des pneus Michelin comparaitront devant le comité.

Sur ce, je demanderai à M. MacPherson de commencer.

M. Alec MacPherson, directeur de la division des relations économiques internationales du ministère des Finances: Merci, monsieur le président. Honorables sénateurs, je voudrais tout d'abord vous transmettre les excuses de mon sous-ministre adjoint, M. Robert Joyce, qui pensait pouvoir venir.

[Text]

requirements of the Prime Minister were, unfortunately, somewhat more pressing, and he had to travel to London with the Prime Minister's party. I will try to do my best to substitute for him.

I am honoured to appear before you—given the distinguished list of witnesses and speakers that you have had, over the past year, in your investigations of Canadian relations with the United States. I would like to confine my remarks to an overview of Canadian trade policy, particularly import policy, against the background of our trade with the United States.

It should be noted that from the point of view of import policy and procedures there are three characteristics of the Canadian customs treatment of all imports. The first is the application of the Customs Tariff. The basic principle of Canadian tariff policy has been to provide moderate protection to Canadian producers who are dependent on a relatively small domestic market, while taking account of such other objectives as:

1. the need to keep consumer prices as low as possible and to give export-oriented industries the opportunity to obtain capital equipment and other goods at close to world prices;
2. improving the terms of access to foreign markets for Canadian exports through selective reductions in the Canadian tariff in successive GATT negotiations; and
3. Canada's participation in the Commonwealth preferential system.

In addition, Canada's participation in the generalized system of tariff preferences for developing countries reduces somewhat the overall level of tariff protection in Canada.

The second characteristic of the Canadian Customs system, and one which I would wish to emphasize, concerns the fact that the system is firmly based on legislation, in particular, the Customs Act and the Customs Tariff. The administration of these Acts by Customs authorities ensures that imports, from whatever source and regardless of the port of entry, are subject to similar treatment. This common treatment involves the classification of imports in terms of the tariff schedules, the determination of the value for duty and the actual collection of duties. Having stated that the Canadian Customs system is based on legislative authority, it is necessary to note, as previous witnesses before this Committee have done, that in the application of the law there is, by necessity, some degree of administrative discretion. This is perhaps most noticeable in the area of tariff classification. Because the Canadian tariff classification system is unique and, therefore, sometimes unfamiliar to our trading partners who have other systems, classification procedures and decisions constitute one of the areas of Canadian import policy that has been the subject of complaints by our trading partners.

[Traduction]

Cependant, les exigences du premier ministre ont été, malheureusement, quelque peu plus pressantes, et il a dû se rendre à Londres avec toute l'équipe du premier ministre. Je vais essayer de faire de mon mieux pour le remplacer.

Je suis honoré de comparaître devant vous, étant donné la liste des témoins et des orateurs illustres que vous avez eus l'année dernière, pour les enquêtes que vous avez menées sur les relations entre le Canada et les États-Unis. Je voudrais me borner à des remarques générales sur la politique commerciale et plus particulièrement la politique d'importation du Canada dans le cadre du commerce de notre pays avec les États-Unis.

Il importe de noter que du point de vue de la politique et des méthodes d'importation, trois caractéristiques des tarifs douaniers canadiens s'appliquent à toutes les importations. La première est l'application du tarif douanier. L'objectif fondamental de la politique canadienne en matière de tarif douanier a été d'assurer une certaine protection pour les producteurs canadiens qui dépendent d'un marché intérieur relativement restreint, tout en tenant compte de certains autres comme:

1. la nécessité de maintenir les prix à la consommation à un niveau aussi bas que possible et de donner aux industries orientées vers l'exportation la possibilité d'obtenir du matériel et d'autres biens à des prix proches des prix mondiaux;
2. l'amélioration des conditions d'accès aux marchés étrangers pour les exportateurs canadiens grâce à des réductions sélectives du tarif canadien dans les différentes négociations du GATT; et
3. la participation du Canada au système préférentiel du Commonwealth, qui a obligé les producteurs canadiens à renoncer à une certaine protection douanière en contrepartie de leur entrée préférentielle sur les marchés du Commonwealth, et à limiter leur marge bénéficiaire sur certains produits venant de ces pays.

De plus, la participation du Canada au système généralisé de tarif préférentiel pour les pays en développement réduit dans une certaine mesure le niveau général de la protection douanière au Canada.

La seconde caractéristique du système douanier canadien, sur laquelle je voudrais insister, concerne le fait que le système est solidement fondé sur la loi, en particulier la Loi sur les douanes et le Tarif des douanes. L'administration de ces lois par les autorités douanières assure un traitement semblable à toutes les importations, indépendamment de leur origine et de leur port d'entrée. Ce traitement commun comporte la classification des importations selon les tableaux du tarif, la détermination de leur valeur pour le calcul des droits et la perception effective des droits. Sachant que le système douanier canadien est fondé sur les textes législatifs, il convient de remarquer, comme l'ont fait les témoins qui ont été reçus précédemment par le Comité, qu'il existe nécessairement un certain pouvoir discrétionnaire de l'administration pour l'application de la loi. Ce pouvoir est peut-être plus sensible dans le domaine de la classification en fonction du tarif. Étant donné que le système de classification canadien est unique et qu'il est parfois mal connu de nos partenaires commerciaux qui ont un autre système, les procédures de classification et les décisions constituent un des domaines de la politique d'importations canadien-

[Text]

Against this discretion, however, it is important to note the third characteristic of the Canadian import regime—judicial review. Recognizing the discretionary aspects of Canadian Customs procedures, Parliament has provided liberal safeguards against abuse: first, by providing extensive review and appeal procedures within Revenue Canada; second, by establishing the Tariff Board as a “court of easy access”; and a final, but seldom used, access to the Federal Court in cases where a plaintiff may feel that “natural justice” has been denied. From a domestic point of view, these review and appeal procedures may often be taken for granted and their importance minimized to both Canadian importers and foreign exporters. Their importance, however, is highlighted by the fact that during the current round of GATT negotiations in Geneva, Canada, supported by many other countries, is actively seeking to ensure that all GATT Contracting Parties provide for judicial review wherever Customs regimes permit arbitrary or discretionary action. I might add that judicial review is already provided for at least in general terms in the General Agreement.

These procedures and policies apply to the great bulk of our normal trade. The GATT, however, recognizes and permits particular measures which are often referred to by commentators as non-tariff barriers (NTB's) but which are really necessary safeguards designed to protect domestic producers from unfair or injurious import competition. As a broad generalization these safeguards can be divided into two categories depending on the degree of injury.

Article VI of the GATT provides for the imposition of anti-dumping or countervailing duties where dumped or subsidized imports cause or threaten “material” injury to the production in Canada of like goods. You will recall that at the time of the Kennedy Round the GATT Anti-dumping Code was negotiated and resulted in the passage of the Anti-dumping Act of 1969. Referring back to my general comments on Canadian import policy it will be noted that our anti-dumping system is based on an extensive piece of legislation, that the Anti-dumping Tribunal is established as a court of record and that administrative actions may be appealed to the Tariff Board or the Federal Court. The operation of this legislation is under continuous review by the Government. You will have noted that the Ministers of Finance and National Revenue recently announced guidelines to ensure that the anti-dumping system better affords Canadian producers the degree of protection intended by Parliament.

Canada has not imposed a countervailing duty although the authority exists in the Customs Tariff. The reason for this is quite simple. The subsidized imports which have most often been complained about by Canadian producers have benefited

[Traduction]

nes qui a fait l'objet de plaintes de la part de nos partenaires commerciaux.

Il est important de remarquer la troisième caractéristique du régime canadien des importations, à savoir le contrôle judiciaire qui s'exerce sur le pouvoir discrétionnaire. Conscient des aspects discrétionnaires des procédures douanières canadiennes, le Parlement a prévu des mesures de sauvegarde efficaces contre les abus: en premier lieu, il a prévu des procédures complètes de contrôle et d'appel auprès de Revenu Canada; en second lieu, il a créé la Commission du Tarif, qui constitue un tribunal facile d'accès; enfin, il a prévu un recours devant la Cour fédérale dans les cas où le plaignant estime que la «justice naturelle» n'a pas été respectée, mais cette procédure est rarement utilisée. Au Canada, on considère de telles procédures de contrôle et d'appel comme normales, et elles ne semblent pas très importantes pour les importateurs canadiens, ni pour les exportateurs étrangers. Cependant, leur importance est soulignée par le fait qu'au cours des négociations actuelles du GATT à Genève, le Canada approuvé en cela par de nombreux autres pays, cherche activement à obtenir que toutes les parties contractantes au GATT prévoient un contrôle judiciaire chaque fois qu'un régime douanier autorise des mesures arbitraires ou discrétionnaires. Je dois ajouter que le contrôle judiciaire est déjà prévu, du moins en termes généraux, dans l'accord du GATT.

Ces politiques et procédures s'appliquent à l'ensemble de nos activités commerciales ordinaires. Cependant, le GATT reconnaît et autorise les mesures particulières que les commentateurs appellent souvent des «barrières non tarifaires», mais qui sont des mesures de sauvegarde véritablement nécessaires pour protéger les producteurs contre la concurrence injuste ou préjudiciable des importations. Ces mesures de sauvegarde peuvent être classées approximativement en deux catégories, selon l'importance du préjudice.

L'article 6 du GATT prévoit l'imposition d'un droit anti-dumping ou d'un droit compensateur lorsque des importations de marchandises vendues à perte ou subventionnées provoquent ou risquent de provoquer un préjudice «matériel» pour les producteurs canadiens de biens semblables. Vous vous souvenez qu'à l'époque du Kennedy Round, on avait négocié le Code antidumping du GATT qui a entraîné l'adoption de la Loi antidumping de 1969. Pour en revenir à mes observations générales sur la politique canadienne d'importation, il convient de remarquer que notre système antidumping se fonde sur une importante loi, qu'on a créé un tribunal antidumping qui constitue une cour d'archive, et que les mesures administratives peuvent faire l'objet d'un appel auprès de la Commission du Tarif ou de la Cour fédérale. Le gouvernement contrôle continuellement l'application de cette loi. Vous avez remarqué que les ministres des Finances et du Revenu national ont récemment publié des lignes directrices qui feront en sorte que le système antidumping assure aux producteurs canadiens la protection qui avait été prévue par le Parlement.

Le Canada n'a pas imposé de droit compensateur bien que le tarif douanier l'y autorise. La raison en est bien simple. Les importations subventionnées, dont se sont souvent plaints les producteurs canadiens, ont profité de primes à l'exportation

[Text]

from export subsidies in the form of payments or tax abatements which have permitted exporters to sell in Canada at prices below those which would normally prevail for their domestic sales. The resulting price differential constitutes dumping and we have been able to offset any consequent injury to Canadian industry by the imposition of anti-dumping duties. However, as the minister noted in his press release on the announcement of the promulgation of the countervailing duty regulations, many governments have become increasingly involved in industrial development for domestic reasons, quite apart from export promotion, hence the form of the subsidization does not necessarily result in a price differential between domestic and export sales. In anticipation that such foreign domestic subsidies may cause or threaten material injury to Canadian producers the Government decided that it was necessary to publish the Countervailing Duty Regulations in order to be in a position to provide appropriate protection to domestic industries.

The development of improved international rules and discipline over the granting of subsidies and the imposition of countervailing duties is a major subject of negotiation in the current GATT Multilateral Trade Negotiations. Canada is one of the major advocates of these discussions and we have two goals. First, we wish to ensure that the United States adopts an adequate test of material injury before imposing countervailing duties against dutiable imports. I would note in passing, as I think has already been pointed out to you, that under the 1974 trade Act, the United States now does apply the test of injury for imports of duty-free goods if these are found to have been subsidized. Second, we seek compliance with the existing GATT prohibition against export subsidies and the development of workable guidelines for the granting of domestic subsidies. It is hoped that the negotiations will result in a GATT countervailing duties code analogous to the Anti-dumping Code and that its provisions will be incorporated in the domestic law of the signatories.

In this list of safeguard actions, I would finally mention Article XIX of the GATT, often referred to as the escape clause, which permits emergency safeguard action against imports which cause or threaten serious injury to a domestic industry. In the Canadian context, this emergency safeguard action takes the form of a surtax imposed by the Governor in Council under section 8 of the Customs Tariff or an import quota under the Export and Import Permits Act. These actions are not subject to judicial appeal but are in most cases taken following a finding that imports are causing or threatening serious injury to domestic production of like goods by either the Anti-dumping Tribunal or the Textile and Clothing Board, as appropriate. This is another major subject of the current GATT negotiations with a view to developing clearer criteria in this respect.

[Traduction]

sous forme de dégrèvements fiscaux qui ont permis aux exportateurs de vendre leurs produits au Canada à des prix inférieurs à ceux en vigueur sur leurs propres marchés nationaux. Cette diminution de prix plaçait ces produits dans la catégorie de ceux du dumping et nous avons pu contrebalancer les dommages pour l'industrie canadienne en imposant des droits antidumping. Cependant, comme le ministre l'a mentionné dans son communiqué sur la promulgation des règlements relatifs aux droits de douanes punitifs, bien des gouvernements s'occupent de plus en plus de l'expansion industrielle, pour des raisons d'ordre national, très différentes de la promotion; donc, les subventions ne produisent pas nécessairement une différence des prix entre les produits fabriqués au pays et les produits d'exportation. Afin d'éviter que ces primes aux produits étrangers vendus au Canada causent ou menacent de causer des dommages matériels aux producteurs canadiens, le gouvernement a décidé qu'il était nécessaire de publier les Règlements relatifs aux droits punitifs de façon à pouvoir fournir une protection suffisante aux industries nationales.

L'élaboration de règlements internationaux améliorés, de critères concernant l'obtention de subventions et l'imposition de droits de douanes punitifs sont des questions importantes faisant présentement l'objet des négociations commerciales multilatérales du GATT. Le Canada est l'un des grands promoteurs de ces questions; par cette politique, nous visons à atteindre deux objectifs. D'abord, nous voulons nous assurer que les États-Unis vont mettre en place un test efficace des dommages matériels avant d'imposer des droits de douanes punitifs contre les importations assujetties aux droits. Je voudrais dire en passant qu'aux termes de la Loi sur le commerce de 1974, les États-Unis appliquent actuellement le test des dommages en ce qui concerne l'importation des produits hors-taxes, si on s'aperçoit que ceux-ci sont subventionnés. Deuxièmement, nous essayons d'adopter les interdictions du GATT contre les primes à l'industrie et la mise au point de lignes de conduite pratiques pour l'octroi de subventions locales. Nous espérons que les négociations vont amener l'adoption, dans le GATT, d'un code de droits punitifs semblable au code anti-dumping et que ses dispositions seront introduites dans les lois des pays signataires.

Dans cette liste des actions de sauvegarde, je voudrais finalement mentionner l'article XIX du GATT, souvent appelé la cause échappatoire, laquelle permet de prendre des actions de sauvegarde d'urgence contre les importations qui causent ou menacent de causer de sérieux dommages à l'industrie nationale. Dans le contexte canadien, ces mesures prennent la forme d'une surtaxe imposée par le gouverneur en conseil aux termes de l'article 8 des Tarifs de douane ou encore la forme de contingentement d'importation aux termes de la Loi sur les permis d'exportation et d'importation. Ces mesures ne peuvent pas faire l'objet d'appel mais sont souvent prises lorsqu'il apparaît que les importations causent ou menacent de causer de sérieux dommages à la production nationale ou à des biens, mesures prises soit par le Tribunal anti-dumping soit la Commission du textile et du vêtement. C'est une autre question très importante faisant partie des négociations GATT qui visent à établir des critères plus précis dans ce domaine.

[Text]

I am afraid, Mr. Chairman and honourable senators, that the subject of Canadian trade policy is almost as extensive as the Canadian border. I have had, of necessity, to focus on a brief summary. What I have attempted to highlight, however, are the basic concepts which have resulted in the present system and to discuss a few current problems for which solutions are being sought domestically and internationally. In conclusion, I would like to point out that because of our very large bilateral trade with the United States it may sometimes appear that within this area of trade policy we have a large number of bilateral problems but these problems are minor in relation to the total trade involved and are generally solved in an amicable and practical manner. In terms of our trade relations with the rest of the world Canada and the U.S. frequently face common problems and are able to cooperate in the development of solutions.

Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. MacPherson. Without further ado, perhaps we can go directly to Mr. Greig.

Mr. T. C. Greig, Assistant Deputy Minister, Customs Program Branch, Department of National Revenue: Thank you, Mr. Chairman, honourable senators. Before beginning, I would like to thank you for giving us the opportunity to appear here today. My staff has already been introduced.

Mr. MacPherson has just dealt with some aspects of government policy. I propose now to outline to the Committee the major aspects of Customs operations; to add to your understanding of how Customs processes the entry of goods, how goods are valued and classified, the provisions for drawback, the operation of our Import Surveillance Program, and the Anti-dumping and countervail regulations. As this Committee is examining Canada's relations with the United States I will include in my observations some comparisons of our Customs procedures with those of the U.S. In addition, I will comment on some of the issues raised in earlier testimony before this Committee.

As you know, all goods shipped to Canada must be reported to Customs at the initial point of importation. The goods do not necessarily have to be cleared for entry at this initial point as they may proceed in bond to an inland port for final clearance. At the point of formal entry a decision is made by a Customs officer as to tariff classification and value for duty. This decision is final, unless the importer files an appeal within 90 days of entry or unless the Department initiates action to correct or modify the original decisions, which may occur at any time up to 2 years from the date of entry. Normally, however, such action is rarely initiated more than 90 days after the date of entry and it should be noted that most customs entries are not contested by either the importer or the Department. This means that the vast majority of shipments are fully completed at the time of entry.

[Traduction]

Je crains Monsieur le Président et Honorables Sénateurs, que le sujet de la politique fédérale du Canada soit presque aussi long que la frontière canadienne. J'ai dû me contenter d'un bref exposé. Cependant, j'ai tenté de souligner les concepts fondamentaux qui ont amené l'adoption du système actuel, et de discuter de quelques-uns des problèmes courants auxquels on cherche des solutions tant au pays qu'à l'étranger. En guise de conclusion, j'aimerais dire qu'à cause de notre très important commerce bilatéral avec les États-Unis, il peut parfois sembler que le secteur de la politique commerciale pose un nombre considérable de problèmes bilatéraux. Par contre, ces derniers sont mineurs, compte tenu du commerce global, et les solutions qu'on y apporte sont en général amiables et pratiques. Quant à leurs relations commerciales avec le reste du monde, le Canada et les États-Unis ont souvent des problèmes communs et peuvent donc coopérer à la recherche des solutions.

Merci.

Le président: Je vous remercie, monsieur MacPherson. Sans plus tarder, nous pourrions céder la parole à M. Greig.

M. T. C. Greig, sous-ministre adjoint, Direction des opérations douanières, ministère du Revenu national: Merci, monsieur le président, honorables sénateurs. Avant d'aller plus loin, j'aimerais vous remercier de nous avoir donné l'occasion de comparaître ici aujourd'hui. Mon personnel a déjà été présenté.

M. MacPherson vient de parler de certains aspects de la politique gouvernementale. Je veux maintenant décrire brièvement au Comité les principaux aspects des opérations douanières, afin de vous fournir de plus amples détails sur le traitement de l'entrée en douane des marchandises, l'évaluation et le classement des marchandises, les dispositions de drawback, l'administration de notre programme de surveillance des importations et les règlements concernant l'anti-dumping et la compensation. Comme le Comité étudie les relations canado-américaines, je ferai aussi quelques comparaisons entre les procédures douanières des deux pays. En outre, j'aimerais commenter quelques-unes des questions soulevées lors des témoignages antérieurs.

Comme vous le savez, toutes les marchandises expédiées au Canada doivent être déclarées aux douanes au point initial d'importation. Les marchandises ne doivent pas nécessairement être dédouanées à ce point initial puisqu'elles peuvent être acheminées sous cautionnement jusqu'à un port intérieur où elles seront pleinement dédouanées. Au bureau d'entrée formelle, le douanier prend une décision à l'égard du classement tarifaire et de la valeur imposable. La décision est finale à moins que l'importateur n'interjette appel dans les 90 jours suivant la déclaration d'entrée ou à moins que le ministère ne prenne des mesures pour corriger ou modifier les décisions originelles, ce qui peut se produire dans les deux ans suivant la date d'entrée. Cependant, ces mesures sont rarement prises plus de 90 jours après la date de la déclaration et il convient de souligner que la majorité des déclarations en douane ne sont pas contestées ni par l'importateur ni par le ministère. Cela signifie que la grande majorité des expéditions sont entièrement traitées au moment de la déclaration d'entrée.

[Text]

By contrast, in the United States, all goods are cleared provisionally at the time of entry and Customs entries are subject to review and formal liquidation at a later date. While formal liquidation of the majority of entries occurs within 90 days of entry there are a very significant proportion (we understand about 30 per cent) which are not formally liquidated for a considerably longer period, which in some cases amounts to several months, and even years, depending on the complexity of the review including the completion of special investigations related for example to anti-dumping. Thus importers in the United States more frequently face lengthy periods of uncertainty, much longer than those faced by importers into Canada. This is a substantial difference between the processes in the two countries.

Before importing goods an exporter or an importer may request information on the tariff classification of goods from any of our twelve regional Customs offices or seven foreign offices, or from our headquarters. While the Department, based on whatever information is available, will advise exporters or importers of the tariff classification and value for duty of goods prior to their entry, such advice does not constitute a binding ruling. These rulings can only be made by an appraiser after an inspection of the goods at the time of entry. Under the provisions of the Customs Act, the tariff classification and value for duty may not be appealed until after the actual importation of the goods.

As already mentioned by Mr. MacPherson, there are four levels of appeal, right up to the Federal Court of Canada, with the last level being available only on questions of law.

Turning now to the matter of customs valuation, I note that in one of your committee's previous sessions, Mr. Burns, from the Department of Industry, Trade and Commerce, spoke about the valuation system of the United States. In Canada, the value for duty of imported goods is determined in accordance with sections 36 to 44 of the Customs Act. The basic principle of our valuation law is that value for duty of imported goods is the fair market value of like goods as sold for home consumption in the country of export. This value is considered to be equal to the price at which like goods are sold by the vendor to arm's length purchasers in his domestic market at the time and place of shipment to Canada, taking into account differences in quantity and trade level.

There are problems, of course, where like goods are not sold for consumption in the domestic market or are not sold under the conditions required of such sales—that is, if they are not at arm's length. In such cases, if similar goods are so sold—that is, on an arm's length basis—the value for duty is determined by advancing the cost of production of the goods imported by the percentage of gross profit earned by the exporter on sales of similar goods in his home market. There are other provisions, to cover other special problems, which I will not go into. This information is available, and I can deal with it in response to questions, if you so desire.

[Traduction]

Par contraste, aux États-Unis, toutes les marchandises sont dédouanées temporairement au moment de l'entrée et les déclarations en douane sont assujetties à l'examen et peuvent être formellement réglées à une date ultérieure. Alors que la décision formelle de la majorité des déclarations d'entrée est rendue dans les 90 jours suivant la déclaration, une proportion significative (30 p. 100 semble-t-il) d'entre elles ne le sont pas avant l'expiration d'un délai assez long qui peut s'étirer, dans certains cas, jusqu'à plusieurs mois, voire même quelques années, selon la complexité du processus d'examen, y compris la conduite d'enquêtes spéciales concernant par exemple les lois anti-dumping. Ainsi aux États-Unis, les importateurs connaissent des périodes d'incertitude beaucoup plus longues que celles des importateurs au Canada. C'est la différence principale entre le processus des deux pays.

Avant d'importer des produits, un exportateur ou un importateur peut demander des renseignements concernant la classification tarifaire des produits en cause auprès de n'importe quel des douze bureaux régionaux de douane, des sept bureaux à l'étranger ou de notre administration centrale. Bien que le ministère, se fondant sur les renseignements disponibles, communiquera aux exportateurs ou aux importateurs la classification tarifaire et la valeur imposable des produits avant leur entrée au pays, ces renseignements ne constituent pas une décision exécutoire. Ces décisions ne peuvent être prises que par un évaluateur après une inspection des produits lors de leur entrée au pays. En vertu des dispositions de la Loi sur les douanes, on ne peut contester la classification tarifaire et la valeur imposable qu'après l'importation des produits.

Comme M. MacPherson l'a déjà mentionné, il existe quatre paliers d'appel jusqu'à la Cour fédérale du Canada, le dernier palier s'occupant uniquement des questions juridiques.

Pour ce qui est de la question du système d'évaluation des douanes, je constate que lors d'une séance antérieure du Comité, M. Burns, du ministère de l'Industrie et du Commerce, a parlé du système d'évaluation des États-Unis. Au Canada, la valeur imposable des produits importés est déterminée conformément aux articles 36 à 44 de la Loi sur les douanes. Le principe de base de notre évaluation est que la valeur imposable des produits importés est la juste valeur marchande de ces produits d'après leurs prix de vente dans le pays d'exportation. On considère que cette valeur correspond au prix auquel des produits semblables sont vendus par le vendeur aux acheteurs du pays au moment et à l'endroit d'expédition au Canada compte tenu des différences de qualité et de commerce.

Il existe évidemment des problèmes: par exemple, lorsque des produits semblables ne sont pas vendus sur le marché national ou ne sont pas vendus selon les conditions requises... c'est-à-dire, si ces ventes ne sont pas faites librement. Dans ce cas, si des produits semblables sont vendus, c'est-à-dire librement, on détermine la valeur des droits de douane en ajoutant au coût de production des produits importés le pourcentage de profit brut réalisé par l'exportateur pour des ventes de produits similaires sur le marché national. Il existe également d'autres dispositions qui visent d'autres problèmes spéciaux sur lesquels je ne m'attarderai pas. Ces renseignements sont disponibles et

[Text]

An overriding feature of the system is that the value for duty may not be less than the selling price to the Canadian purchaser, that is, exclusive of all charges on the goods after shipment. So we use market value in the country of origin as the basic determinative value, but that value as derived in that manner, can never be less than the price actually charged to the person buying in Canada. As you are no doubt aware, there has been criticism of the Canadian valuation system within the context of the Multilateral Trade Negotiations now being conducted in Geneva. The United States, while not raising any specific issue themselves, has supported the criticism registered by other countries. I think it would be useful to review briefly the nature of this criticism. The main criticism is that, in the course of enquiries conducted by Canada in determining the value for duty of imported goods, foreign exporters are requested to provide information respecting their domestic market and, manufacturing cost—information which is in most cases confidential. Canada has taken the position that the method of valuation and hence the carrying out of related valuation investigations conforms with the valuation provisions of the GATT. Furthermore, Canadian Customs officers who carry out the investigations are bound by oath to respect the confidential nature of the information they obtain. But this is a unique valuation system. No other country sends people abroad to investigate or look into the accounts of exporting companies to the extent that we do.

Other criticisms of the Canadian valuation system relate to the valuation method used in either of the following circumstances:

(1) goods are not sold for home consumption in the same or substantially the same quantities; or

(2) There are no purchasers in the country of export—there is no domestic market for those products—at the same or substantially the same level of trade as the importer in Canada.

However, we do have a provision which allows the importers, when they believe that the application of the Canadian law results in unequal treatment, to receive consideration under section 38 of the Customs Act, which permits the Governor in Council to reduce, within certain limits, the value for duty of the goods subject to such discrimination. This is where one country may believe that the provisions are being applied in a manner which discriminates against them as compared with other countries. In such a case, they can take advantage of section 38.

In the international forum, discussions are ongoing, and Canada is actively involved in seeking a resolution to the problems inherent in the valuation practices of all member states of the GATT.

An earlier witness before you has characterized our valuation system as being out of date. However, it should be noted that the valuation sections of our Act are continually being

[Traduction]

je pourrais en parler en répondant à vos questions, si vous le désirez.

Une caractéristique principale du système veut que la valeur imposable ne puisse être inférieure au prix de vente exigé de l'acheteur canadien, c'est-à-dire exception faite de tous les frais pour les produits après l'expédition. Nous prenons donc la valeur marchande dans le pays d'origine pour déterminer la valeur de base, mais cette valeur ainsi établie ne peut pas être inférieure au prix demandé à l'acheteur au Canada. Comme vous le savez sans doute, on a critiqué le système d'évaluation du Canada dans le contexte des négociations commerciales multilatérales qui ont lieu actuellement à Genève. Les États-Unis, sans soulever de questions précises eux-mêmes, ont endossé les critiques formulées par d'autres pays. Je crois qu'il serait utile de résumer brièvement la nature de ces critiques. La critique principale est, que, lors des enquêtes menées par le Canada pour déterminer la valeur des droits imposables de douanes sur les produits importés, les exportateurs étrangers doivent fournir des renseignements concernant leur marché national ainsi que les coûts de fabrication, renseignements qui sont, dans la plupart des cas, confidentiels. Le Canada soutient que sa méthode d'évaluation ainsi que ses enquêtes d'évaluation sont conformes aux dispositions concernant l'évaluation contenues dans le GATT. De plus, les préposés des douanes canadiennes chargés d'effectuer les enquêtes sont tenus par serment de respecter la nature confidentielle des renseignements qui leur sont fournis. Mais c'est un système d'évaluation unique. Aucun autre pays n'envoie des agents à l'étranger pour faire une enquête sur les comptes des sociétés exportatrices ou pour vérifier comme nous le faisons.

D'autres critiques concernant le système canadien d'évaluation portent sur la méthode d'évaluation utilisée dans les circonstances suivantes:

(1) Les produits ne sont pas vendus pour la consommation nationale en quantités identiques ou essentiellement identiques; ou

(2) Il n'existe aucun acheteur dans le pays d'exportation—il n'existe pas de marché national pour ce produit—qui se situe au même niveau—ou presque, de commerce que l'importateur au Canada.

Cependant, il existe une disposition qui permet aux importateurs, lorsqu'ils estiment que l'application de la loi canadienne leur cause préjudice, d'être entendus en vertu de l'article 38 de la Loi sur les douanes, lequel autorise le gouverneur en conseil de réduire, dans certaines limites, les droits de douane des produits faisant l'objet d'actes discriminatoires. Ceci s'applique lorsqu'un pays estime que les dispositions de la Loi s'appliquent de manière discriminatoire à son égard comparativement à d'autres pays. Dans ce cas, il demande l'application de l'article 38.

Dans les instances internationales, les discussions sont permanentes et le Canada participe activement à la recherche d'une solution aux problèmes inhérents aux pratiques d'évaluation de tous les États membres du GATT.

Un témoin a dit tout à l'heure que notre système d'évaluation était démodé. Il faut cependant noter que les articles de la loi qui portent sur l'évaluation sont constamment révisés en

[Text]

reviewed in the light of existing and changing conditions. For example, in 1958 there was a complete revision. In 1965, section 38, to which I referred a moment ago, was introduced to provide authority to adjust the value, through Governor in Council action. At the same time, section 44 was added to clarify in law the question of trans-shipment of goods.

In 1968, with the implementation of the Anti-dumping Act certain provisions of the Customs Act were eliminated to ensure separation of the valuation and anti-dumping processes. I should mention that one of the concerns with our valuation process which involves visiting companies abroad, is that the companies believe that some of the information we derive may be used for anti-dumping investigations. That is quite contrary to the GATT Agreement, and that is something we do not do—but the basic suspicion is there. The basic concept of the Canadian valuation system is that the value for duty is based on actual commercial conditions prevailing in the country of export at the time and place of shipment to Canada. It is an equitable system which treats exporters on an equal basis.

I should like to deal briefly with the question of drawback, or recovery, of duty and taxes, for which provision is made in the Customs Act. The purpose of drawback is to assist the Canadian manufacturing industry to develop, expand, and improve its position in meeting international trade competition by relieving that industry of the burden of the cost of certain duties and taxes on items imported into Canada. The removal of this burden is achieved by the return of Customs duty or taxes previously paid on products whenever their final use or disposition meets the requirements of the legislation.

There are two basic circumstances under which drawback is available. The "home consumption" drawback is designed to make Canadian manufacturers more competitive with importers into the Canadian market. A provision of the legislation grants them relief from a portion of the duties paid on specified imported goods used in Canada for a specific purpose. The amount of the drawback varies from 50% to 99%, depending on the commodity. Schedule B of the Tariff contains a list of about thirty items that qualify for drawback. For example, tariff item 97052-1, machinery of a class or kind not made in Canada when for use in the plants of manufacturers of automobiles, provides for a drawback of 99%.

The second type of drawback is not home consumption but export-oriented. It is the "export", drawback, and it is aimed at helping the exporters to become and remain more competitive in foreign markets by granting them relief from duty and taxes paid in respect of:

- (1) goods imported into Canada and then exported before any use is made of the goods;
- (2) goods imported and used in the manufacture in Canada of goods that are exported; and
- (3) imported materials consumed or expended in the manufacture in Canada of goods for export.

[Traduction]

fonction des conditions existantes et des modifications apportées. En 1958, par exemple, la loi a été complètement révisée. En 1965, on a introduit l'article 38 dont j'ai parlé tout à l'heure pour autoriser le gouverneur en conseil à rajuster la valeur. En même temps, on a ajouté l'article 44 pour clarifier sur le plan juridique la question des transbordements de marchandise.

En 1968, lors de l'adoption de la Loi antidumping, certaines dispositions de la Loi sur les douanes ont été supprimées pour permettre de distinguer les procédés d'évaluation et d'antidumping. Je devrais dire que l'une de nos préoccupations concernant le processus d'évaluation, lorsque nous visitons les sociétés à l'étranger, est qu'elles pensent que certains des renseignements que nous recueillons pourront être utilisés pour enquêter sur d'éventuelles pratiques de dumping. C'est tout à fait contraire au GATT et nous ne le faisons pas, mais nous ne pouvons pas empêcher les soupçons. Le principe fondamental du système d'évaluation canadien est que la valeur des droits est établie en tenant compte de la situation commerciale du pays exportateur au moment où les marchandises sont expédiées au Canada. Ce système équitable traite les exportateurs sur le même pied.

J'aimerais parler un peu de la question des primes à l'exportation ou du remboursement de droits et de taxes qui sont prévus dans la Loi sur les douanes. L'objectif des primes à l'exportation est d'aider l'industrie manufacturière canadienne à se développer, à prendre de l'essor et à améliorer sa situation en faisant face à la concurrence du commerce international en exemptant cette industrie de payer certains droits et taxes sur des articles importés au Canada. On allège ce fardeau en remboursant des droits ou taxes de douane déjà payés pour des produits dont l'utilisation finale satisfait aux exigences de la loi.

On peut accorder ces primes dans deux cas. Les primes pour consommation locale sont destinées à aider les manufacturiers canadiens à soutenir la concurrence des importateurs sur le marché canadien. Des dispositions de la loi exemptent l'industrie de payer une partie des droits versés pour des articles importés au Canada et destinés à un usage précis. Le pourcentage des primes varie de 50 à 99% selon les produits. On trouvera à l'annexe B du tarif une liste d'environ trente articles pour lesquels on peut accorder des primes. Par exemple, on accorde une prime de 99% pour l'article n° 97050-1, désignant certaines machines qui ne sont pas fabriquées au Canada mais dont se servent les fabricants d'automobiles.

Le deuxième type de prime n'est pas orienté vers la consommation nationale mais vers les exportations. Il s'agit de la prime à «l'exportation» qui vise à aider les exportateurs à devenir et à être plus concurrentiels sur les marchés étrangers en leur accordant une remise de droits et de taxes payées pour:

- (1) des biens importés au Canada et ensuite exportés sans qu'on les ait utilisés;
- (2) des biens importés et utilisés au Canada dans la fabrication de biens exportés; et
- (3) des articles importés qui servent à la fabrication au Canada de biens destinés à l'exportation.

[Text]

This provision in the legislation lessens the impact of a tariff on trade, the rationale being that exporters should not be handicapped in competing for markets abroad by reason of higher material costs created by tariffs. As an illustration of the magnitude of this program, the department has, in the 1975-76 fiscal year, honoured 22,000 drawback claims for an amount of \$138 million.

The Chairman: Over what period was that?

Mr. Greig: The 1975-76 fiscal year.

Senator Macnaughton: Could I ask what you do with the one per cent?

Mr. Greig: That is a good question. It offsets the general cost of government. I am not sure what the logic behind the one percent is.

Senator Connolly (Ottawa West): Processing your claim.

Mr. Greig: I would suspect that it goes part of the way towards covering the cost. I doubt if it actually covers the cost in that instance.

Senator Macnaughton: There would not be any cost if they were free.

Mr. Greig: No.

Senator Connolly (Ottawa West): The overhead of processing the claim for drawback and, I suppose, whatever other incidentals may arise.

Mr. MacPherson: I think, Mr. Chairman, that would be essentially the reason for the initial establishment of the program. I think the reason now is not significant, and perhaps consideration might be given to providing full drawback—but that is a separate matter, that is a policy issue.

The Chairman: What was that figure?

Mr. Greig: The total was approximately \$138,500,000.

Senator Connolly (Ottawa West): There is a lot of money in the one per cent.

The Chairman: No, no.

Mr. Greig: That is the 99 per cent. That would vary, depending on the circumstances.

Senator Connolly (Ottawa West): That is the 99 per cent.

Mr. Greig: Drawback is not always 99 per cent. The drawback may be 50 per cent, depending on the circumstances. It varies.

Senator Connolly (Ottawa West): Yes, but there is a lot of the 99 per cent in it, which means that the one per cent is a considerable figure.

Mr. Greig: That is quite correct. The topic of drawbacks, or at least the alternative procedures that have been put in place, and the issue of free trade zones, is one thing that I am sure has been of interest and taken a lot of your attention. Free

[Traduction]

Cette disposition de la loi réduit les effets d'un tarif sur le commerce car les exportateurs ne devraient pas être moins concurrentiels sur les marchés étrangers parce que les tarifs imposent des coûts plus élevés pour certains articles. Pour illustrer l'ampleur de ce programme, mentionnons que le ministère a, au cours de l'année financière 1975-1976, répondu favorablement à 22,000 réclamations de prime totalisant \$138 millions.

Le président: Pour quelle période?

M. Greig: Pour l'année financière 1975-1976.

Le sénateur Macnaughton: Puis-je demander ce que vous faites du 1% restant?

M. Greig: C'est une bonne question. Il permet d'amortir les frais d'administration. Je ne suis pas sûr de ce que recouvre ce 1%.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les frais d'administration de votre réclamation.

M. Greig: Je crois qu'il sert à couvrir une partie des coûts. Je ne sais pas s'il couvre l'ensemble des frais dans ce cas.

Le sénateur Macnaughton: Il n'y aurait pas de frais s'ils étaient gratuits.

M. Greig: Non.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les frais d'administration pour la demande de la prime et je suppose, également tous les autres faux frais.

M. MacPherson: Je crois, monsieur le président, que c'est pour cette raison que ce programme a été initialement créé. Je pense qu'elle n'est pas importante, maintenant, et qu'il faudrait peut-être songer à rembourser la totalité des frais—mais c'est une question différente, c'est une question de politique.

Le président: Quel était le chiffre que vous nous avez donné?

M. Greig: Le total se montait approximativement à \$138,500,000.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ce un pour cent représente beaucoup d'argent.

Le président: Non.

M. Greig: Il s'agit des 99 p. 100. Et cela peut varier compte tenu des circonstances.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il s'agit alors des 99 p. 100.

M. Greig: La ristourne n'est pas toujours de 99 p. 100. Elle peut être de 50 p. 100 compte tenu des circonstances; cela peut varier.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Oui, mais en règle générale elle porte sur 99 p. 100 ce qui signifie que ce 1 p. 100 en question représente un chiffre considérable.

M. Greig: C'est exact. La question des ristournes des droits de douanes ou, à tout le moins, les procédures de remplacement qui ont été mises en place ainsi que la question des zones de libre-échange sont, j'en suis certain, des points très intéress-

[Text]

trade zones are territories of a state where imported goods are not subject to import duties and taxes. If such zones were established, National Revenue, Customs and Excise, would have the responsibility for their administration and would have to establish controls over the entry and exit of goods from the zone. We see that establishing such controls would mean substantial administrative costs. Drawbacks, which I mentioned a moment ago, provide some of the benefits of free trade zones. In addition, our bonded warehouse system allows goods to be stored without payment of duty until the goods are entered for consumption.

The United States makes use of the system of free trade zones. Some 28 sites exist in the United States and have been approved. However, only 17 are actually in operation. So, in the whole of the United States there are actually only 17 free trade zones in operation.

However, the United States has not been rapidly increasing the number of free trade zones along the Canadian border, as has been suggested to you by an earlier witness. In fact, there are only four free trade zones in operation and they have been established over the past 10 years.

Senator Connolly (Ottawa West): Can you tell us what they are?

Mr. Greig: I have that information, senator, but—

Senator Connolly (Ottawa West): I don't mean where they are. I mean how is a free trade zone operated?

Mr. Greig: Would you like to deal with that, Mr. MacPherson?

Mr. MacPherson: I think it varies from country to country. I am not familiar specifically with the United States practice, but the traditional method of operating these zones, in a variety of jurisdictions, is to have in effect a super-warehouse, a super-bonded-warehouse. It is an area which is controlled by customs of the country concerned. Goods can enter duty-free, can be processed in that area, and then are exported from the country concerned. There are such localities in Europe. The one in Shannon comes to mind, specifically, where this is used by the country concerned as a means of, if you will, inducing processing in the particular area that is close to transportation, as in the case of Shannon.

As Mr. Greig is pointing out, it is not a costless process, by any manner of means, as the cost of policing is significant.

Senator Connolly (Ottawa West): It is a duty free shop.

Mr. MacPherson: It is more than a duty free shop, it is duty free manufacturing.

[Traduction]

sants qui auront retenu votre attention. Les zones de libre-échange sont des zones dans un État où les marchandises importées ne sont pas assujetties aux droits et taxes d'importation. Si ces zones étaient créées, c'est au ministère du Revenu national (Douanes et accise) qu'incomberait la responsabilité de leur administration. Il devrait également élaborer les règlements régissant l'entrée et la sortie des marchandises de la zone. Il va sans dire que l'élaboration de tels règlements entraînerait des frais administratifs importants. Les ristournes dont je viens de parler à l'instant offrent certains avantages équivalant à ceux qui pourraient être retirés des zones de libre-échange. En plus, notre système d'entrepôts réels permet l'entreposage des marchandises sans devoir acquitter les droits jusqu'au jour où ces dernières entrent dans le circuit de consommation.

Les États-Unis utilisent le système de zone de libre-échange. Ainsi, il y existe 28 localités accréditées à ce sujet. Toutefois, il n'y en a que 17 qui fonctionnent. Ainsi, sur l'ensemble du territoire américain il n'y a, à l'heure actuelle, que 17 zones de libre-échange.

Toutefois, les États-Unis n'ont pas accru rapidement le nombre de ces zones le long de la frontière canadienne comme l'a laissé entendre un des témoins qui a comparu avant. En fait, il n'y a que quatre zones de libre-échange qui fonctionnent et elles ont été créées au cours des dix dernières années.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Quelles sont-elles?

M. Greig: Je pourrais vous le dire sénateur mais...

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je ne vous demande pas où elles sont, je vous demande comment on les exploite?

M. Greig: Pouvez-vous répondre à cette question M. MacPherson?

M. MacPherson: Je crois que cela varie d'un pays à l'autre. Je ne sais pas très bien comment les États-Unis procèdent, mais il existe néanmoins une façon traditionnelle qui consiste en fait à disposer dans certaines régions d'un super-entrepôt, en fait d'un super-entrepôt réel. Il s'agit d'une zone qui est contrôlée par les douanes du pays en cause. Les marchandises peuvent entrer en franchise, ensuite elles sont transformées dans cet entrepôt et par la suite exportées du pays en question. Il y a également en Europe plusieurs localités où l'on trouve ces zones de libre-échange. Je pense maintenant à Shannon qui est une zone de libre-échange utilisée par le pays en cause comme moyen d'acheminer les marchandises dans une zone proche des moyens de transport, comme c'est le cas pour Shannon.

Comme M. Greig l'a fait remarquer, il ne faudrait pas considérer qu'il s'agit là d'une opération peu coûteuse, loin de là, car les coûts des mesures de contrôle sont très élevés.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'est un magasin en franchise de douane.

M. MacPherson: C'est plus que cela; il s'agit en fait d'une industrie manufacturière qui serait exempte de droits.

[Text]

Mr. Greig: That is the essential difference. It is a duty free area in which manufacturing processes can be undertaken, so that you can import—

Senator Connolly (Ottawa West): In addition to selling, you can manufacture, too.

Mr. Greig: You can import the raw material duty free, manufacture something, and then export it without incurring any duty payments whatsoever.

Senator Grosart: It by-passes the drawback.

Mr. Greig: That is essentially the purpose.

Senator Macnaughton: It is not a free port.

Mr. Greig: I am not quite sure of what is the definition of a free port.

Senator Macnaughton: They have one in the Bahamas, don't they?

Mr. Greig: I think it is probably similar.

Mr. A. T. Wickham, Director General, Assessment Directorate, Department of National Revenue: It is the same kind of thing. A freeport is a kind of system whereby the goods go into the free port, they are then assembled, or broken up, for different marketing, purposes or sent somewhere else. There are many different varieties of free trade zone, and sometimes the same thing is called by different names. But essentially, as Mr. Greig and Mr. MacPherson explained, it is an area of the territory where certain things can be done to the goods, without the payment of customs duty. One example would be where an inland state might well make use of the harbour facilities of a coastal state, import the goods to the coastal state, warehouse them in the coastal state and ship them in from there to the inland area. I believe they have something like that in ports of Africa. The City of Hamburg, for example, has a somewhat similar arrangement, going back to the Hanseatic League traditions. There are, as I say, various other areas, where the goods are assembled rather than properly manufactured. There are many varieties of area, and there are many names given to describe the varieties that there are.

Mr. Greig: There is one further comment, if I may, Mr. Chairman. The existing legislation does not permit the establishment of free trade zones in Canada.

The Chairman: I understand that. I think my understanding and that of Senator Connolly—I have never actually seen one—is that the type which might be set up is one of the size of an industrial park.

Senator Connolly (Ottawa West): Yes.

The Chairman: There would be a number of factories within this area, manufacturing goods and shipping them out.

Senator Connolly (Ottawa West): Yes, the goods are always exported from the country to some other place; they go out of the free trade zone.

[Traduction]

M. Greig: C'est la principale différence. Il s'agit d'une zone en franchise de douane dans laquelle on peut implanter des industries manufacturières de façon à pouvoir importer . . .

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Donc, en plus de vendre, on peut également fabriquer.

M. Greig: Vous pouvez importer les matières premières en franchise de douane, fabriquer quelque chose puis l'exporter sans devoir payer aucun droit.

Le sénateur Grosart: Cela permet de tourner la ristourne des droits de douane.

M. Greig: C'en est la raison principale.

Le sénateur Macnaughton: Il ne s'agit pas d'un port franc.

M. Greig: Je ne connais pas exactement la définition du port franc.

Le sénateur Macnaughton: Il y en a un aux Bahamas, n'est-ce pas?

M. Greig: Je pense qu'il s'agit plus ou moins de la même chose.

M. A. T. Wickham, directeur général, direction générale, ministère du Revenu national: C'est presque la même chose. Un port franc est un point d'arrivage de marchandises où elles peuvent être assemblées, divisées et expédiées à destination de divers marchés ou ailleurs. Il y a toutes sortes de zones de libre-échange et parfois on leur donne des noms différents. Cependant, au fond comme MM. Greig et MacPherson nous l'ont expliqué, il s'agit simplement d'une zone où les marchandises peuvent subir des transformations sans acquitter de droits de douane. On pourrait donner l'exemple d'une île indépendante qui pourrait avoir recours aux installations portuaires d'un État côtier, y importer des marchandises, les y entreposer et ensuite se les faire expédier dans l'île. Je crois qu'il existe quelque chose du genre dans certaines parties d'Afrique. La ville de Hambourg, par exemple, dispose également d'un système semblable qui remonte jusqu'aux traditions de la ligue hanséatique. Je dirais qu'il existe également d'autres régions où les marchandises sont assemblées plutôt que purement et simplement fabriquées. Il en existe de différentes sortes et on leur a donné bien des noms différents.

M. Greig: Je voudrais faire un commentaire supplémentaire, si vous me le permettez, monsieur le président. La législation en vigueur n'autorise pas la création de zones de libre-échange au Canada.

Le président: Je sais. Ce que je crois comprendre ainsi que le sénateur Connolly—je n'en ai jamais vu—c'est que cette zone de libre-échange qui pourrait être établie aurait la grandeur d'un parc industriel.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Oui.

Le président: Il y aurait également dans cette zone un ensemble d'usines qui fabriqueraient des marchandises et les expédieraient.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Oui, les marchandises sont toujours exportées du pays en cause à une autre destination et quittent la zone de libre-échange.

[Text]

Senator Sparrow: As a supplementary question, Mr. Chairman, has the Canadian government given serious consideration to free trade zones and discarded it as not being of value, or turned it down on some other basis?

Mr. MacPherson: We have, in fact, given consideration to this question on a number of occasions. It is a proposal which does surface from time to time. As Mr. Greig has pointed out, the problem really is to see whether there is sufficient gain to offset the additional cost that would be incurred in the control of these areas, and to see whether that gain would be sufficiently greater than what the system of drawbacks and bonded warehouses now provides, to make it worth while entering into.

There is, in fact, a current proposal, which I think was noted in the newspapers a few months ago. I believe the Quebec Government is interested in setting up such a zone at Mirabel, and the cost-benefit of that particular proposal, if I am not mistaken, is being studied now.

Senator Rowe: Mr. Chairman, Mr. MacPherson said "we" have given consideration. Who were the "we"? Was it the department, or the government, or the officials of the department, or the minister?

Mr. MacPherson: This would be the minister, sir. I am sorry. When I said "we" I meant we in government, collectively.

Senator Grosart: Mr. Chairman, for the record, perhaps the witness would like to correct an answer given to Senator Connolly. Senator Connolly asked whether all of the manufactured goods coming out of the free trade zone are exported, and the answer given was "yes."

The Chairman: Or if they were, having been manufactured, I assume you mean, they could be exported into Canada.

Senator Macnaughton: On payment of duty.

The Chairman: Yes, quite. That could happen to you.

Senator Connolly (Ottawa West): I would think that if they went into the Canadian economy they would be dutiable, but if they went abroad, they might not.

Mr. MacPherson: They can be dutiable.

Senator Sparrow: If the committee had the power, they could determine that. Are there any studies that have been done, that are in print, that the committee could have copies of, in relation to free trade zones?

Mr. Greig: There is nothing available at this point, on the general question of free trade zones, in our department.

Senator Carter: Could I follow that up with a supplementary question, Mr. Chairman? What are the factors in Canada that preclude the freeport zones, when they are so successful in other countries? Why are we so different from other countries. We have freeports in the Caribbean. We have airports in

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Comme question supplémentaire, monsieur le président, j'aimerais savoir si le gouvernement canadien a sérieusement envisagé l'établissement de zones de libre-échange pour finalement abandonner l'idée parce qu'elle ne lui semblait pas valable, ou pour quelque autre raison?

M. MacPherson: De fait, nous avons étudié cette question à plusieurs occasions. C'est une idée qui revient à la surface de temps à autre. Comme l'a souligné M. Greig, le véritable problème consiste à déterminer si une telle mesure rapporterait suffisamment pour compenser les coûts additionnels qu'entraîneraient les contrôles inhérents à son application, et à déterminer si ces gains seraient suffisants, par rapport aux avantages que présente le système actuel des drawbacks et des entrepôts de douane, pour que son application en vaille la peine.

En réalité, une proposition, dont, je crois, il a été fait mention dans les journaux il y a quelques mois, est présentement à l'étude. Je crois que le gouvernement du Québec s'intéresse à l'établissement d'une telle zone à Mirabel, et, sauf erreur, qu'on étudie actuellement la rentabilité éventuelle de cette proposition.

Le sénateur Rowe: Monsieur le président, M. MacPherson a dit: «nous» avons envisagé cette possibilité, que désigne ce «nous»—s'agit-il du ministère, du gouvernement, des hauts fonctionnaires du ministère ou du ministre?

M. MacPherson: Il s'agit du ministre, monsieur. Je suis désolé. Quand j'ai dit «nous», je voulais parler de nous, membres du gouvernement, pris collectivement.

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, peut-être le témoin désirerait-il faire rectifier dans le procès-verbal sa réponse au sénateur Connolly qui lui avait demandé si tous les produits manufacturés provenant de la zone de libre-échange étaient exportés, ce à quoi il a répondu par l'affirmative.

Le président: Ou s'ils l'étaient, ayant été manufacturés, je suppose que vous voulez dire qu'ils pourraient être exportés vers le Canada.

Le sénateur Macnaughton: En payant les droits.

Le président: Oui, bien sûr. Cela pourrait vous arriver.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je suppose que s'ils étaient importés au Canada, ils seraient frappés de droits, alors que s'ils étaient exportés à l'étranger, ils pourraient ne pas l'être.

M. MacPherson: Ils peuvent être frappés de droits.

Le sénateur Sparrow: Si le comité en avait le pouvoir, il pourrait établir ce qui en est. Existe-t-il des études dont le comité pourrait obtenir copies qui ont été publiées, ou sont sur le point de l'être, sur la question des zones de libre-échange?

M. Greig: Dans notre ministère, nous ne disposons présentement d'aucune étude du genre.

Le sénateur Carter: Avec votre permission, monsieur le président, je vais poursuivre sur ce sujet par une question supplémentaire. Qu'est-ce qui empêche le Canada d'établir des zones de libre-échange, alors que celles-ci sont si avantageuses dans les autres pays? Pourquoi notre pays est-il si différent des

[Text]

Shannon, and at other places in Europe, of this nature, and they seem to manage very well. Why are we so different?

Mr. Greig: We merely commented that there is no legislation that would permit it. I think this is a question of a political nature, Mr. Chairman, as to why there is no legislation, and we could not be expected to deal with it.

The Chairman: It seems, honourable senators, that we are into a question of substantial substance here, and I wonder if I might ask the witnesses to finish their presentations. Then we could come back to this point.

Mr. Greig: An earlier witness commented to you on the value of our Import Surveillance Program, which was introduced in September 1972. One of the objectives of this import surveillance program, as you are well aware, was to identify foreign government programs allowing export-related tax deferral, tax reduction, or tax exemption, such as the United States Domestic International Sales Corporation Program, DISC. This program also allows us to determine the nature of price changes resulting from entitlement to tax deferral. The information obtained has assisted the government in identifying trade practices of other countries which are not in harmony with those of Canada, whether this relates to the valuation of imports for normal duty, anti-dumping duty, or countervail.

Under the program, Canadian importers are required to obtain from the exporter, and attach to the Customs invoice, a Special Exporters' Declaration for all shipments valued at \$10,000 or more. This Declaration states whether or not the shipment entitles the exporter to a tax benefit of any kind. The exporter is also required to provide information regarding the amount of any price changes on the goods during the tax benefit period. Declarations are forwarded by the ports of entry to Ottawa for processing. If the required Special Exporter's Declaration is not available at the time of Customs clearance, we process the entry in that the importer is required to pass a sight entry and post a security deposit of \$100. The importer, then, has two years to obtain and produce the Special Exporters Declaration. This process of sight entries is not required on imports from state-controlled economies, if the form is missing. For obvious reasons, we are not going to be able to pinpoint this kind of subsidy arrangement in a state-controlled economy where the prices are all established by the state. They do not have corporate taxes, of course, as we normally understand them.

We take into account, when we analyse the situation in Ottawa, other information which is also available from Statistics Canada. We are able to identify the countries and the companies which are benefiting from these schemes of deferral, reduction or remission of taxes on corporate income. We are also able to determine price fluctuations resulting from

[Traduction]

autres? Il existe de telles zones dans les Antilles. L'aéroport de Shannon, et d'autres aéroports d'Europe, en sont des exemples, et ils semblent obtenir beaucoup de succès. Pourquoi sommes-nous si différents?

M. Greig: Tout ce que nous pouvons dire, c'est que nous n'avons pas de lois qui le permettent. J'estime, monsieur le président, que la question de savoir pourquoi nous n'avons pas de telle loi en est une à caractère politique, et que cela ne relève pas de notre compétence.

Le président: Il me semble, honorables sénateurs, que nous abordions là une question très importante, et je me demande s'il ne serait pas souhaitable avant d'aller plus loin sur cette question, que les témoins rassemblent d'abord leurs idées, quitte à y revenir plus tard.

M. Greig: Plus tôt, un témoin a formulé des commentaires sur la valeur de notre Programme de surveillance des importations, en vigueur depuis septembre 1972. Comme vous le savez, ce programme visait, entre autres, à établir quels programmes des pays étrangers, notamment le Domestic International Sales Corporation Program, DISC, des États-Unis prévoient des ajournements, des dégrèvements, ou des exemptions d'impôt en rapport avec les exportations. Ce programme nous permet également de déterminer quels sont les changements de prix dus à l'admissibilité à l'ajournement d'impôt. Les renseignements obtenus ont aidé le gouvernement à identifier les pratiques commerciales des autres pays qui ne sont pas en harmonie avec celles du Canada, que ce soit du point de vue de l'évaluation des importations aux fins de droit normal de douanes, de droit antidumping ou de compensation.

En vertu de ce programme, les importateurs canadiens doivent obtenir de l'exportateur une déclaration spéciale d'exportateurs pour toutes les expéditions évaluées à \$10,000 ou plus et la joindre à la déclaration de douane. Cette déclaration indique si l'expédition donne à l'exportateur droit à un avantage fiscal quel qu'il soit. L'exportateur doit également fournir les renseignements concernant le montant de tout changement de prix sur les denrées pendant la période des avantages fiscaux. Les déclarations sont expédiées par les ports d'entrée à Ottawa afin d'être étudiées. S'il n'y a pas de déclaration spéciale d'exportateur requise au moment du dédouanement, nous traitons l'entrée en ce sens que l'importateur doit faire une déclaration provisoire et déposer une caution de \$100. L'importateur a alors deux ans pour obtenir et produire la déclaration spéciale d'exportateur. Cette déclaration provisoire n'est pas requise sur les importations des économies étatiques, si la formule n'est pas fournie. Pour des raisons évidentes, nous ne sommes pas en mesure d'isoler ce genre d'arrangements fiscaux dans les pays où l'économie est entièrement contrôlée par l'État et où les prix sont tous fixés par l'État. Dans ces pays, il n'y a d'ailleurs pas, bien sûr, d'impôt sur le revenu des corporations au sens où nous l'entendons ici.

Lorsque nous analysons la situation à Ottawa, nous tenons compte d'autres renseignements qui sont aussi fournis par Statistique Canada. Il nous est possible d'établir pour un pays donné, quelles sociétés profitent de ces programmes d'ajournement, d'allègement ou de remise d'impôt. Nous sommes également en mesure d'établir dans quelle mesure les fluctuations

[Text]

these schemes, the total value of subsidized imports from individual firms, and the extent of subsidization from specific countries and within selected product areas. Summary reports are prepared twice a year and are distributed to all interested departments and to some of the industry associations who request copies of them. The information is readily available.

On a number of occasions this information has helped us in our administration of the Anti-dumping Act and in addition the information that we have assembled will serve as a very useful data base for the administration of the recently promulgated Countervail Regulations.

I would like to speak briefly now about the anti-dumping legislation. The legislation, as you are aware, provides a mechanism for the protection of Canadian producers when the dumping of goods causes or threatens material injury to an established Canadian industry or materially retards the establishment of a new industry in Canada.

Dumping is the selling of goods in an external market—in this case, Canada—at prices lower than those at which the same goods are sold at home in the domestic market. For the purposes of the Anti-dumping Act, goods are dumped if the “normal value” of the goods exceeds the “export price” of the goods. The margin of dumping, then, is the difference between these two figures, the normal value and the export price.

There is an international agreement respecting anti-dumping.

The United States' Anti-Dumping Act was brought into effect before the international Code was agreed. The Americans are continuing their existing legislation under what may be called a “grandfather clause”.

Consequently, there are a number of differences between the United States' and the Canadian anti-dumping laws, specifically with respect to the question of injury. Under Article 3 of the GATT Anti-dumping Code, a determination of injury shall be made only when the authorities concerned are satisfied that the dumping imports are demonstrably the principal cause of material injury to domestic production. The Canadian Anti-dumping Tribunal is specifically directed to take this approach in considering the question of injury. So it is not only a matter of injury, it is a matter of determining if it is the principal cause of injury and if it is material injury. The United States' law requires only that there be injury by reason of dumped imports, and therefore the United States International Trade Commission is free to develop its own interpretation as to what constitutes injury.

One other area where there are differences between the Canadian and American legislation is in dealing with complaints from producers. Under the Canadian Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue must have evidence of dumping and of material injury as a result of the dumped imports before an investigation may be initiated. Moreover the impact of the dumped goods must be considered in relation to domestic producers as a whole or in relation to

[Traduction]

de prix découlent de ces arrangements ainsi que la valeur totale des importations subventionnées pour chacune des entreprises en cause, et d'évaluer à combien s'élèvent ces subventions pour tel pays ou tel produit en particulier. Des rapports succincts sont préparés deux fois par année et envoyés à tous les ministères intéressés et à certaines associations qui en font la demande. Les renseignements ainsi obtenus sont disponibles en tout temps.

A un certain nombre d'occasions, ces renseignements nous ont été utiles pour l'application de la Loi antidumping, outre qu'ils constitueront des données de base très utiles pour l'exécution du Règlement relatif aux droits compensateurs dont la mise en œuvre a été décidée récemment.

J'aimerais maintenant dire quelques mots au sujet de la Loi antidumping. Comme vous le savez, cette loi prévoit la mise sur pied de mécanismes visant à protéger les producteurs canadiens lorsque le dumping de certains produits cause ou menace de causer préjudice matériel à une industrie établie au Canada, ou retarde l'établissement au Canada d'une nouvelle industrie.

Le dumping consiste en la vente de produits sur un marché étranger, en l'occurrence le Canada, à des prix inférieurs à ceux en vigueur à ce moment-là dans les pays en question. Au sens de la Loi antidumping, il y a dumping si la «valeur normale» du produit est supérieure au «prix à l'exportation dudit produit». La marge de dumping correspond donc à la différence entre la valeur normale et le prix à l'exportation.

Il existe un accord international en matière d'antidumping.

La loi antidumping américaine a été mise en vigueur avant l'adoption d'un code international. Les Américains maintiennent leur loi actuelle en vertu d'une disposition qu'on pourrait qualifier d'«archaïque».

Par conséquent, il y a un certain nombre de différences entre la loi antidumping des États-Unis et celle du Canada, notamment en ce qui concerne la question des dommages. En vertu de l'article 3 du code antidumping du GATT, il n'y a dommages que lorsque les autorités concernées ont la preuve que les importations sous-évaluées constituent la principale cause des dommages matériels causés à la production intérieure. C'est ainsi que le Tribunal antidumping canadien est censé concevoir la question des dommages. Donc, il ne s'agit pas seulement d'une question de dommages comme tels, mais de déterminer si le dumping est la principale cause des dommages et que ceux-ci sont matériels. Étant donné que la loi américaine exige seulement qu'il y ait dommages en raison d'importations sous-évaluées, la *United States International Trade Commission* est libre d'interpréter ces dommages comme elle l'entend.

Un autre secteur où des différences existent entre les lois canadienne et américaine est celui du traitement des plaintes des producteurs. Conformément à la Loi antidumping canadienne, le sous-ministre du Revenu national doit avoir la preuve qu'il y a eu dumping et dommages matériels à la suite d'importations vendues à perte avant qu'une enquête ne puisse être entamée. De plus l'impact des denrées vendues à perte doit être considéré par rapport à l'ensemble des producteurs

[Text]

those domestic producers whose collective output constitutes a major proportion of the total domestic production of the goods in question. The U.S. Secretary of the Treasury, on the other hand, has the authority to initiate an action on the basis of a complaint from a single producer without soliciting the support of other members of the industry.

There have been cases in Canada where one producer complained, but the majority of other producers did not support him, so that no action could be taken. In the United States it would be possible for action to be taken on the complaint of one producer.

Senator Macnaughton: You don't want to make further comment on that, I suppose. It is a matter of policy.

Mr. Greig: No. I am merely reporting the facts of the situation, senator.

The United States anti-dumping legislation imposes time parameters on each stage of the investigation process—initiation, preliminary determination, and injury finding. In contrast, however, the Canadian Act imposes only one time limit, that is, a 90-day period, from the date of the preliminary determination of dumping to the time when the Anti-dumping Tribunal must make its finding on the question of injury. However, although that is the only time period in the legislation, the Minister of National Revenue recently announced that we have adopted administrative guidelines in processing complaints. Essentially, these are, from the time we get adequate evidence, an adequately documented complaint, from a Canadian manufacturer, we will initiate a formal investigation within thirty days. The investigation will be concluded within six months. These are the guidelines. These time periods closely parallel the periods subscribed in the United States legislation.

There have been comments made to this committee that the Department of National Revenue in Canada has been over zealous in conducting anti-dumping investigations of United States exporters to Canada. I want to emphasize again that investigations are initiated only after the Deputy Minister is satisfied that there is dumping, and that such dumping has caused, is causing or is likely to cause material injury to production in Canada or is materially retarding the establishment of production in Canada. Since the Anti-dumping Act was introduced in 1969, we have initiated 87 formal investigations. Forty-four of these investigations involved products of United States origin. That is an average of five per year. Given our volume of imports from the United States, this does not suggest that investigations have been initiated frivolously or to harass exporters from that country.

Finally, I would like to mention briefly the countervailing duty regulations which have been recently announced. These regulations establish procedures by which Canadian industries that are being materially injured or threatened by subsidized imports can seek the additional protection of countervailing duties. As the Canadian business community is familiar with the anti-dumping processes, similar procedures have been

[Traduction]

nationaux ou par rapport aux producteurs nationaux dont la production collective constitue une proportion importante de la production intérieure totale des denrées en question. Le secrétaire du Trésor américain a, par contre le pouvoir d'intenter des poursuites en se basant sur la plainte d'un seul producteur sans que l'appui des autres membres de l'industrie ne soit nécessaire.

Comme ce fut le cas à quelques reprises au Canada, lorsqu'un producteur dépose une plainte on ne peut intenter une action, si la majorité des autres producteurs ne l'appuient pas. Aux États-Unis, il est possible d'intenter une action sur plainte d'un seul producteur.

Le sénateur Macnaughton: Je présume que vous ne voulez pas faire d'autres commentaires à ce sujet. C'est une question de politique.

M. Greig: Je ne fais que rapporter les faits, Sénateur.

La loi antidumping américaine impose des délais à chaque stade de l'enquête (poursuite, décision préliminaire et constatation de dommages). Contrairement à la loi américaine toutefois, la loi canadienne n'impose qu'un seul délai de 90 jours, à compter de la date de la constatation préliminaire du dumping jusqu'au moment où le Tribunal antidumping statue sur la question des dommages. Toutefois, même si c'est le seul délai fixé dans la loi, le ministre du Revenu national a récemment annoncé qu'il avait adopté des lignes directrices concernant l'administration des plaintes. Essentiellement, à partir du moment où la preuve de dumping est faite, c'est-à-dire lorsque la plainte du fabricant est suffisamment documentée, il s'écoule environ 30 jours avant le début de l'enquête. Cette dernière est normalement terminée dans les six mois subséquents. Telles sont les lignes directrices. Ces délais sont très semblables à ceux fixés par la loi américaine.

Certains témoins ont prétendu au comité que le ministère canadien du Revenu national avait démontré un zèle excessif, lors de la tenue d'enquêtes sur de présumés dumpings par des exportateurs Américains au Canada. Permettez-moi de répéter que les enquêtes ne sont entreprises qu'après que le sous-ministre a constaté qu'il y a eu dumping et que celui-ci a causé, cause ou est susceptible de causer, des dommages matériels à la production canadienne ou retarde matériellement son établissement. Depuis la promulgation de la loi anti-dumping, en 1969 jusqu'au 23 mars 1977, nous avons mené 87 enquêtes officielles. Quarante-quatre d'entre elles concernaient des produits importés des États-Unis. Ce nombre représente donc une moyenne de cinq enquêtes par année. Étant donné notre volume d'importation des États-Unis, il y a pas lieu d'affirmer que les enquêtes ont été entreprises inconsidérément ou pour harceler les exportateurs de ce pays.

Enfin, je voudrais aborder brièvement la question des règlements concernant les droits compensateurs qui ont été annoncés récemment. Ces règlements établissent des procédures par lesquelles les industries canadiennes qui sont matériellement affectées ou menacées par des importations primées peuvent demander la protection supplémentaire de droits compensatoires. Comme les milieux d'affaires canadiens connaissent bien

[Text]

adopted for the corresponding countervailing duty actions. I won't go into the procedures: they are basically the same as the anti-dumping procedures.

Mr. Chairman, that concludes my statement. I am sorry it has gone on so long.

The Chairman: Thank you, Mr. Greig.

Senator Rowe: Before leaving, Mr. Greig, you said there were accusations that you were over zealous—on the part of Canadians—in regard to dumping or alleged dumping. From whom have those accusations come? Have they been at the Congressional level, or the executive level, or the mercantile level, or where?

Mr. Greig: These were comments made to this committee, in previous hearings. I took it from the Minutes of Proceedings.

The Chairman: It was the Canadian Importers' Association evidence before the committee.

Senator Rowe: In other words, mercantile, more than anything else?

Mr. Greig: Yes. I just wanted to give a balance to some of the observations that were made.

The Chairman: Thank you, Mr. Greig. I will now ask Mr. Oliver, to follow Mr. Greig.

Mr. Craig Oliver, Director General, Supply Planning Sector, Department of Supply and Services: Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, as an introductory comment I would like to say that we do not review our determined policy on the element of import control along the lines which my colleagues have done. We recognize now that national procurement policies are an element for discussion in international trade negotiations, but traditionally this has not been the case. I would also like to suggest that when you look at our procurement policy it is important to bear in mind the procurement policies of other governments. I think it is difficult to consider what I will be telling you in the next few minutes, in isolation.

I have one brief comment on the kind of business we are in. The Supply administration is basically responsible for the acquisition of goods and related services for all federal government departments. Last year, 1976-77, we contracted for goods to the value of about three billion dollars. In 1975-76 this was \$1.8 billion, and in 1974-75 it was about \$1.6 billion. The reason for the very marked increase, year over year, between the years 1976-77 and 1975-76, was the growing national defence program, which includes three major items: the Aurora, the CP-140, the reconnaissance vehicle, and the Leopard tanks. Those kinds of fluctuation are typical in our business, because from time to time we are asked to buy a major program, and these major programs are treated in the procurement policy area and the trade area somewhat differently than the bulk of our business.

[Traduction]

les méthodes, anti-dumping, procédures similaires ont été adoptées à l'égard d'actions relatives aux droits compensateurs. Je n'entrerai pas dans les détails, car ces procédures sont fondamentalement les mêmes que celles de l'anti-dumping.

Monsieur le président, ceci termine ma déclaration. Je regrette qu'elle ait été aussi longue.

Le président: Merci, monsieur Greig.

Le sénateur Rowe: Avant de nous quitter, monsieur Greig, vous avez parlé d'accusations concernant le zèle outré—de la part des Canadiens dans certaines affaires de dumping ou de prétendu dumping. De qui ces accusations viennent-ils? Ont-elles été proférées au Congrès, à l'Exécutif, par des hommes d'affaires ou ailleurs?

M. Greig: C'étaient des observations faites devant votre comité, dans les audiences précédentes. Je les ai lues dans le compte rendu.

Le président: Elles étaient inscrites dans le témoignage de l'Association des importateurs canadiens.

Le sénateur Rowe: En d'autres termes, ces observations venaient plutôt d'hommes d'affaires?

M. Greig: Oui. Je voulais simplement en rétablir le sens.

Le président: Merci, monsieur Greig. Je demanderais maintenant à M. Oliver de poursuivre.

M. Craig Oliver, directeur général, secteur de la planification de l'Approvisionnement, ministère des Approvisionnements et Services: Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs, j'aimerais vous mentionner, pour débiter, que nous ne révisons pas nos politiques d'approvisionnement déjà établies dans le cadre des contrôles des importations dans le sens que mon collègue a souligné. Nous reconnaissons maintenant que les politiques nationales d'achat font l'objet de discussions dans les négociations commerciales internationales, bien que ce ne fut pas toujours le cas. Je dirais même que lorsqu'on traite de politiques d'achat, il est important de se rappeler celles des autres gouvernements. Je crois qu'il sera difficile de dissocier de cette idée mes propos des prochaines minutes.

Je vais vous expliquer brièvement notre genre d'entreprise. La gestion de l'offre est fondamentalement responsable de l'acquisition de biens et de services connexes pour tous les ministères du gouvernement fédéral. L'an dernier, soit en 1976-1977, nous avons acquis par contrat pour une valeur d'environ \$3 milliards en produits, en 1975-1976, environ \$1.8 milliard, et en 1974-1975, environ \$1.6 milliard; on peut expliquer l'augmentation très prononcée entre les années 1976-1977 et 1975-1976 par l'expansion du programme de la Défense nationale, en trois principaux points: l'Aurora, le CP-140, le véhicule de reconnaissance et les chars d'assaut Leopard. Ces genres de fluctuation sont typiques dans notre entreprise, parce qu'on nous demande parfois d'acheter des programmes importants qui sont traités dans le domaine de la politique d'approvisionnement et du commerce quelque peu différemment que le gros de notre entreprise.

[Text]

Over the past few years, of those dollar values I have given you, we have bought 37, 13 and about 10 per cent respectively abroad, and our major foreign source for items is the United States.

Senator Connolly (Ottawa West): Do you do now, roughly, for the Armed Services what the Department of Munitions and Supply did for them during the war?

Mr. Oliver: I would say yes, essentially. We provide the same kind of service in the supply spectrum as Munitions and Supply, and Defence Production, did. It is essentially a contracting process. We negotiate contracts on behalf of the federal government.

Senator Connolly (Ottawa West): Could I ask you, do you have procurement offices in Washington and in other parts of the United States?

Mr. Oliver: We have one now in Washington, and we have one in London, responsible for the European end of it. That is the extent of our overseas operations at the moment. There have been times in past years when it has been much greater than that, but at the moment that is our foreign establishment.

Our basic procurements policy flows from federal legislation, the Financial Administration Act, and related Contract Regulations. The essential principle of those policies is that, where possible, procurement be done on a competitive basis, in order to ensure the best price or the best value for the public moneys.

Within those very broad constraints, we make a number of adjustments. Perhaps I could start with our sourcing policy, which is essentially the process whereby we choose whom we will ask to bid on a contract. As stated in the paper I submitted to the committee secretariat, we try to find where we can get competition, and limit our solicitation to domestic manufacturers. There are sound logistics reasons for this, and sound procurement reasons for this.

We require that many of the goods we buy be serviced, or repaired, or overhauled or maintained. For this reason, we prefer to have the source as close to the point of use as feasible.

We also have a large percentage of our activity which is required to be done within a very short time frame, and in those cases it is preferable, from our point of view and from our customer department's point of view, that we go to a source that is local.

Senator Macnaughton: Would that be an open or a closed list?

Mr. Oliver: I am not sure I understand you, sir.

Senator Macnaughton: Your tenders, are they public tenders, to anyone, or just to a selected list of contractors?

Mr. Oliver: We have a process of listing contractors who want to do business with us. By and large, it is an open list.

[Traduction]

Au cours des quelques dernières années, nous avons acheté 37,13 et environ 10% des valeurs en dollars que je vous ai données à l'étranger, et notre principal source d'approvisionnement étranger est les États-Unis.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Faites-vous maintenant, pour les services armés à peu près ce que le ministère des Munitions et des Approvisionnements faisait pour eux pendant la guerre?

M. Oliver: Oui, essentiellement. Nous fournissons le même genre de services et de la même gamme d'approvisionnement. C'est essentiellement un processus d'adjudication par contrat. Nous négocions des contrats au nom du gouvernement fédéral.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourrais-je vous demander si vous avez des bureaux d'approvisionnement à Washington et dans d'autres parties des États-Unis?

M. Oliver: Nous en avons un maintenant à Washington, et nous en avons un à Londres, qui est responsable du côté européen. Telles sont nos activités outremer pour le moment. Pourtant, elles ont déjà été bien plus considérables dans le passé.

Notre politique d'approvisionnement de base découle d'une loi fédérale, la Loi sur l'administration financière et de règlements contractuels connexes. Ces politiques exigent essentiellement que, dans la mesure du possible, l'approvisionnement s'effectue en faisant jouer la concurrence de façon à assurer le meilleur prix et la meilleure valeur en retour des deniers publics.

A l'intérieur de ces limites très larges, nous faisons un certain nombre de rajustements. Peut-être pourrais-je commencer par notre politique de choix de la source, c'est-à-dire essentiellement le processus par lequel nous choisissons les candidats à l'obtention d'un contrat. Comme le mentionnait le document que j'ai présenté au secrétariat du comité, nous essayons de susciter la concurrence et de limiter notre choix aux fabricants nationaux. Il y a à cela de profondes raisons de logistique et d'approvisionnement aussi.

Nous exigeons qu'un bon nombre des produits que nous achetons soient réparés, ou entretenus. Pour cette raison, nous préférons que leur source soit aussi rapprochée du point d'utilisation que possible.

Dans une vaste proportion également notre activité doit être effectuée dans un très court délai, et dans ces cas il est préférable, de notre point de vue et de celui de notre client que nous fassions affaire avec une source locale.

Le sénateur Macnaughton: S'agit-il d'une liste générale ou restreinte?

M. Oliver: Je ne suis pas sûr de bien saisir votre question, sénateur.

Le sénateur Macnaughton: Vos offres sont-elles générales, s'adressent-elles à quelqu'un en particulier ou avez-vous simplement une liste d'entrepreneurs?

M. Oliver: Nous dressons habituellement la liste des entrepreneurs avec qui nous voulons faire affaire. Il s'agit évidem-

[Text]

They have to indicate to us that they are financially viable to the degree that they can carry out the obligations of the contract, that they are technically capable of delivering the goods. There are those kinds of considerations, but aside from that kind of concern it is an open list.

The Chairman: They are not public tenders, in the normal sense of the word?

Mr. Oliver: That depends on the matter. That is not sourcing, how we do the solicitation. We do public opening of tenders wherever it is feasible to do so. My Minister's view is to enhance and encourage the use of publically opened tenders, and we are obliged to use the public open tender whenever it is possible.

If I may venture to say, as part of the Tokio Round, the Tokio Declaration, I guess, we undertook to negotiate or to look hard at the possibility of developing a code on government procurement. We are in the process of doing this now. We in Canada have been named by a number of our trading partners, with a view to having procurement systems which would include an international discipline. I think my earlier comment, that it is important that we compare our processes with others, is relevant here; and I think that insofar as we have had discussions in the GATT on this issue, it is clear to me, personally, that there will be a good deal of difficult negotiation involved in aligning various governments' procurement policies into an acceptable set of international policies.

Senator Connolly (Ottawa West): You "would" have difficulty, or you "will"?

Mr. Oliver: I think internationally people would have difficulty. I think the Canadian system is relatively open, and non-discriminatory.

Senator Connolly (Ottawa West): It works.

Mr. Oliver: We do not have a system which is as clearly codified and as based on the law as the American system. But I think we look at the details of the American system in terms of the restrictions, small business set aside, labour surplus areas set aside, ethnic groups set aside, textiles set aside. They are all in the law, and it will be a difficult discussion.

I have completed my comments, Mr. Chairman, and I will be pleased to answer questions.

The Chairman: Thank you, Mr. Oliver.

Honourable senators, before asking for further questions from members of the committee, may I mention that the last witness, Mr. Oliver, previously placed in the hands of the staff a three-page written summary—two pages plus a table—of the basic procurement practice, which I think would be worthwhile including in the record, if that is agreeable, as an appendix to the Proceedings of today.

Hon. Senators: Agreed.

(See Appendix "23-B" to these Proceedings)

[Traduction]

ment d'une liste générale. Les candidats doivent nous indiquer qu'ils sont assez viables financièrement pour pouvoir remplir les obligations du contrat et qu'ils sont techniquement capables de livrer les produits. Mis à part ce genre de considérations, il s'agit d'une liste générale.

Le président: Il n'a pas d'appel d'offres public, dans le sens normal du terme?

M. Oliver: Tout dépend de la question. Il ne s'agit pas de choisir la source, lorsque nous lançons l'appel d'offres. Nous permettons au grand public de présenter des offres dans la mesure du possible. Mon ministre estime qu'il faut stimuler et encourager l'utilisation des soumissions publiques, nous sommes donc obligés d'utiliser les offres publiques dans la mesure du possible.

Permettez-moi de dire, en oubliant le milieu international, que pour les négociations de Tokio, la déclaration de Tokio, je crois, nous avons entrepris de négocier ou de songer très sérieusement à la possibilité d'élaborer un code d'approvisionnement gouvernemental. C'est ce que nous faisons actuellement. Nous, au Canada, nous avons été chargés par un certain nombre de nos partenaires commerciaux, de concevoir des systèmes d'approvisionnement qui obéiraient à une certaine discipline internationale. Je crois qu'ici encore il importe que nous comparions nos méthodes avec celles des autres pays; et je crois, d'après les discussions que nous avons eues dans le cadre du GATT sur cette question, qu'il sera extrêmement ardu de fondre les diverses politiques gouvernementales d'approvisionnement en un ensemble acceptable de politiques internationales.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Est-ce une hypothèse ou une certitude?

M. Oliver: Je crois qu'au niveau international, on éprouverait certaines difficultés. À mon avis, le système appliqué au Canada est relativement souple et non discriminatoire.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il fonctionne bien.

M. Oliver: Notre système n'est pas aussi précisément codifié que le système américain et s'inspire moins de la Loi que ce dernier. Cependant, je crois que nous étudions les restrictions que comporte le système américain sans tenir compte du cas des petites entreprises, des régions où il y a surplus de main-d'œuvre, des groupes ethniques et de l'industrie du textile. Ces secteurs sont tous régis par la loi et il serait difficile d'en discuter.

J'ai terminé mes commentaires, monsieur le président, et il me fera plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, Monsieur Oliver.

Honourables sénateurs, avant que je ne vous invite à poser des questions, j'aimerais préciser que le dernier témoin, Monsieur Oliver, a remis au personnel un exposé écrit de trois pages, en fait deux pages plus un tableau, concernant les principales méthodes d'achat; je crois qu'avec votre consentement il serait utile de joindre ce document en annexe aux délibérations d'aujourd'hui.

Des voix: D'accord.

(Voir appendice «23B» aux délibérations.)

[Text]

Senator Grosart: Mr. Chairman, I wonder if I could ask a very general question of the witnesses. Taking the overall view of Canadian protective measures, are they more restrictive in total than the corresponding United States protective measures? Perhaps it is a two-part question. Having received an answer to that, if it is possible, then, what is the relative protection, as a percentage of total imports in the two countries? And, finally, what are the classifications in which there is a great diversity in protection? It is sometimes said, for example, that we have, in those products under customs and under protection, one of the highest tariffs in the OECD. Of course, I know we do have a very high percentage of imports that are not under customs or other duties. It would be interesting to know what is the general, relevant position, and, if possible, as a percentage of total imports from the two countries. Are we high or low?

Mr. MacPherson: Mr. Chairman, perhaps I could take that one. I would say at the outset, senator, that, as you may have recognized when you asked the question, it is not a terribly easy one to answer.

Senator Grosart: No, it is not an easy one.

Mr. MacPherson: I will have to give a rather, if you will, impressionistic set of answers, if that is acceptable. On the first question, whether our set of protective measures is more or less protective than that of the United States, my instinct suggests to me—and it is really more of an impression, because it is very difficult to quantify some elements of this thing, owing to the non-tariff barrier aspects—my impression is that, taken by and large, the Canadian system is probably a little less protective. The reason I say that is that there are some elements of the United States trade law which, while very rarely used, have the potential to be extremely protectionist, if the situation so dictates that they be used that way.

I am thinking, for example, of some of the sections of the United States' Trade Act, to which I believe Mr. Burns, of the Department of Industry, Trade and Commerce, referred when he appeared before you a few months ago. I think particularly of sections which allow for what is called escape clause action; and a section, which I think is labelled 337, which provides for a sort of omnibus set of protectionist measures against what are labelled unfair trade practices. Unfair trade practices could be very widely interpreted by the courts. There is little jurisprudence on this subject.

In terms of the straight mechanisms of trade protective measures as they are applied, I suspect the two systems are about equal. They have some quota protection on some products, that is, textiles, some agricultural products. So do we. But I suspect that in potential, theirs is, perhaps, slightly more protectionist than ours. But I would hate to be hung on that particular answer, because it is very difficult to make a judgment.

On the question of relevant percentages, I might ask Mr. Russell to answer that, in a moment. I will say, for openers,

[Traduction]

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, j'aimerais poser aux témoins une question très générale. Dans l'ensemble, les mesures de protection canadienne sont-elles plus restrictives que celles qui sont appliquées aux États-Unis? La deuxième partie de ma question est la suivante: ces renseignements étant connus, j'aimerais connaître le pourcentage des importations totales des deux pays qui font l'objet de mesure de protection? Enfin, dans quelles catégories y a-t-il variation importante du degré de protection? On entend souvent dire, par exemple, que dans le cas des produits assujettis à des droits de douane et à des mesures de protection, nos tarifs comptent parmi les plus élevés de l'OCDE. Évidemment, je sais qu'un pourcentage très élevé de nos importations ne sont pas assujetties à des droits de douane ou à d'autres droits. Il serait intéressant de connaître précisément la situation et, si possible, le pourcentage des importations totales des deux pays assujetti à ces mesures. Pour le Canada, le pourcentage est-il élevé ou faible?

M. MacPherson: Monsieur le président, je pourrais peut-être répondre à cette question. J'aimerais d'abord dire, sénateur, que comme vous l'avez souligné en posant la question, il n'est pas très facile d'y apporter une réponse.

Le sénateur Grosart: Je sais qu'il n'est pas facile d'y répondre.

M. MacPherson: Avec votre permission, j'aimerais vous faire part de mes opinions en répondant à ces questions. Pour ce qui est de la première question dans laquelle vous demandiez si nos mesures de protection étaient plus nombreuses que celles des États-Unis, j'ai l'impression, et en fait c'est véritablement une impression, car il est difficile de quantifier certains éléments dans ce domaine à cause des barrières non tarifaires... donc, j'ai l'impression que le système Canadien dans l'ensemble pourrait offrir une protection un peu moins efficace que celle qu'offre le système américain. J'ai l'impression qu'il en est ainsi parce qu'il existe dans les lois américaines sur le commerce certaines dispositions qui, même si elles sont très rarement invoquées, peuvent offrir une protection très grande si l'on juge nécessaire de les appliquer.

Je pense par exemple à certains articles de la United States' Trade Act auxquels M. Burns du ministère de l'Industrie et du Commerce, je crois, a fait allusion lorsqu'il a comparu devant vous il y a quelques mois. Je veux surtout parler des articles qui permettent de prendre des mesures de sauvegarde et à l'article 337, je crois, qui permet d'appliquer un ensemble de mesures de protection contre ce qui est vraiment considéré comme des pratiques commerciales déloyales. Les tribunaux peuvent interpréter cette notion de multiples façons. Les exemples sont rares dans ce domaine.

Si l'on parle simplement des mécanismes de protection du commerce, je crois que les deux systèmes sont à peu près équivalents. Les États-Unis imposent certains contingents sur divers produits comme le textile et certains produits agricoles. Nous faisons de même. Cependant, je crois que leurs mesures de protection pourraient être un peu plus restrictives que les nôtres. Toutefois, j'hésite à répondre à une question de ce genre parce qu'il est très difficile de porter un jugement valable.

Pour ce qui est des pourcentages, je pourrais demander à M. Russell de répondre à cette question. Je dois d'abord dire que

[Text]

that these percentages are really extremely misleading. For example, in our case, the percentage is the percentage of dutiable imports, in other words, it is the average of the tariff on imports where there are duties, and a very large proportion of our imports are duty-free—something of the order, if I remember correctly, based on earlier figures that I saw—something approaching 50 per cent. So one has to take that into account.

Finally, as to where the greatest diversity of protection exists, once again this is a question of some detail. If you would agree, we might take that question as notice. It is a case where, I think, we have to look at the details of the two tariffs, to see where the divergencies are. I would ask Mr. Russell to say something on the averages.

Senator Grosart: That is the first part of it. The second part relates to the percentage of total imports in each country that are subject to some kind of protective restriction vis-à-vis the domestic market.

The Chairman: I think there are two questions there, and possibly this witness might deal with the first of the two questions, as he was just about to do.

Mr. Lyle Russell, Assistant Director of Tariffs Division, Department of Finance: I have some figures here, Mr. Chairman and honourable senators, taken from the 1973 data file of the GATT Secretariat. I should introduce them with a word of caution as to the adequacy of any average figures on tariff matters, because in the average, we are using our duty collected as a percentage of the value of the imports; and of course those averages do not take into account what might be called prohibitive tariff rates—where the rates are so high that there are no imports.

In any event, the average duty on that basis in Canada in 1973 was about 6.7 per cent. That is total duties collected as a percentage of total imports. In the United States it was about 7.1 per cent. So their average duty, on that basis, is in fact higher than ours.

If you take the duties collected as a percentage of dutiable imports, this changes the average, because you are excluding duty-free imports. Our average on that basis is higher, 14.2 per cent, while theirs is 8.9 per cent.

Mr. MacPherson: As to the percentage of imports that are subjected to protective measures, do I take it by this that you mean measures other than the tariff?

Senator Grosart: Yes. I understand that the figure Mr. Russell has just given us refers only to dutiable items.

Mr. Russell: That is right.

Senator Grosart: I was asking for what is perhaps impossible, that is, some kind of percentage of the total of goods that are subject to some kind of import constraint.

[Traduction]

ces pourcentages sont extrêmement trompeurs. Par exemple, dans notre cas, on parle du pourcentage des importations qui peuvent être assujetties à certains droits; en d'autres termes, il s'agit de la moyenne des tarifs sur les importations auxquels on impose des droits et une proportion très élevée de nos importations sont en franchise; si je me rappelle bien, à partir des dernières statistiques que j'ai consultées, la proportion se situe presque à 50 p. 100. Ainsi, il faut tenir compte de ce facteur.

Enfin, pour ce qui est des catégories pour lesquelles les mesures de protection sont les plus variées, il faut encore tenir compte de certains détails. Si vous êtes d'accord, nous pourrions prendre cette question en note. Il nous faut en effet consulter les deux tarifs pour tenter de trouver des divergences. Je demanderais à M. Russell de répondre à la question concernant les moyennes.

Le sénateur Grosart: C'est là la première partie de la question. La deuxième partie concerne le pourcentage des importations totales de chaque pays visées par des mesures de protection par rapport au marché intérieur.

Le président: Vous avez posé deux questions me semble-t-il et ce témoin pourrait peut-être répondre à la première comme il allait d'ailleurs le faire.

M. Lyle Russell, directeur adjoint de la Division des Tarifs, ministère des Finances: Monsieur le président et honorables sénateurs, je dispose ici de certaines statistiques tirées du dossier des données de 1973 du secrétariat du GATT. Avant de vous les livrer, j'aimerais vous mettre en garde quant à la valeur des moyennes concernant les tarifs, car dans l'établissement des moyennes, nous calculons les droits recueillis par rapport à la valeur des importations; évidemment, ces moyennes ne tiennent pas compte de ce qu'on pourrait appeler des tarifs excessifs, par exemple dans les cas où les tarifs sont si élevés qu'en fait, il n'y a plus d'importations.

De toute façon, en 1973, la moyenne des droits calculée de cette façon se situait à environ 6.7 p. 100. Il s'agit là du total des droits recueillis par rapport au pourcentage des importations totales. Aux États-Unis, il était de l'ordre de 7.1 p. 100. Ainsi, la taxe moyenne, calculée de cette façon, est en fait supérieure à la nôtre.

Si vous prenez les droits perçus comme pourcentage des importations assujetties à un tarif douanier, cela change la moyenne, car vous incluez des importations exemptes de droits. C'est ainsi que notre moyenne est supérieure et atteint 14.2 p. 100 tandis que la leur est de 8.9 p. 100.

M. MacPherson: En ce qui concerne le pourcentage des importations assujetties à des mesures de protection, dois-je comprendre que vous pensez à des mesures différentes des tarifs douaniers?

Le sénateur Grosart: Oui. Je comprends que le chiffre donné à l'instant par M. Russell ne concerne que des articles taxables.

M. Russell: C'est exact.

Le sénateur Grosart: Je cherchais peut-être à connaître l'impossible, à savoir le pourcentage de l'ensemble des mar-

[Text]

Mr. MacPherson: I think we could probably make a stab at getting those figures for you, senator, but I do not have them with me today.

Senator Grosart: I know you cannot go all the way, because you have to deal with all the administrative practices, and so on.

Mr. MacPherson: I think, if you would permit me, I would interpret the question, if this is suitable, as being those sectors of trade which are subject to perhaps some kind of quantitative limitation. Would that be sufficient? I am thinking of items which might be subject to import control of some kind.

Senator Grosart: As far as you can go. Even quantitative is taking you a long way, because you might have to go to judicial decisions, and things like that. But, as far as you can go.

Mr. MacPherson: We will certainly make a stab at it, senator.

Senator Cameron: A supplementary, Mr. Chairman. You said, Mr. Russell, that in some cases they are even so high that there are no imports. Are there many cases like that?

Mr. Russell: I am not sure there are any cases in the Canadian tariff where they are that high. I am told there are cases in the United States where the rates are up to 60 per cent, and if they are not prohibitive they at least reduce imports to a mere trickle.

Senator Cameron: It was the Canadian experience that I was interested in.

Mr. Russell: On the Canadian side, our experience has been that we have very substantial imports even on the high rates of duty.

Mr. MacPherson: I think it is fair to say now that there are virtually no tariff lines over which there are no imports at all.

Mr. Russell: That is correct.

Mr. MacPherson: Whereas there are some rates in the United States tariff, rates that I suppose are anomalies or anachronisms from earlier days, where the rates are exceedingly high.

Senator Grosart: Are there examples?

Mr. MacPherson: I think they would be largely in the chemical area.

Mr. Greig: We have instances under the anti-dumping law, where imports have been cut off, but of course that is not part of the tariff.

Senator Grosart: It is the dutiable one that is the question of the tariff, but I was seeking something beyond that, and that would take in, of course, the entries under the anti-dumping regulations, because this would be a restraint on imports.

[Traduction]

chandises dont l'importation est assujettie à une forme quelconque de contrainte.

M. MacPherson: Nous pourrions, je pense, tâcher de vous obtenir ces chiffres, sénateur, mais je ne les ai pas avec moi aujourd'hui.

Le sénateur Grosart: Je sais que vous ne pourrez me donner une réponse complète, car vous devez tenir compte de tous les usages administratifs et ainsi de suite.

M. MacPherson: Avec votre permission, j'interpréterais votre question, si cela vous convient, comme si elle visait les secteurs commerciaux qui sont peut-être assujettis à une forme quelconque de limitation quantitative. Serait-ce suffisant? Je pense à des articles dont l'importation pourrait être assujettie à un contrôle quelconque.

Le sénateur Grosart: Aussi loin que possible. Même les limitations quantitatives vous mèneront loin, car vous aurez peut-être des décisions judiciaires à prendre et autres choses du genre. Mais allez aussi loin que vous le pourrez.

M. MacPherson: Nous essayerons certainement de le faire, sénateur.

Le sénateur Cameron: J'ai une autre question, monsieur le président. M. Russell, vous avez affirmé que dans certains cas les droits sont si élevés qu'il est impossible d'importer. Y a-t-il beaucoup de cas comme celui-là?

M. Russell: Je ne connais aucun cas où les droits soient de cet ordre dans la liste canadienne des tarifs douaniers. On me dit qu'aux États-Unis les droits de douane sont dans certains cas de 60 p. cent et s'ils ne sont pas prohibitifs, ils réduisent l'importation à une quantité infime.

Le sénateur Cameron: C'est l'expérience canadienne qui m'intéressait.

M. Russell: Du côté canadien, des tarifs douaniers élevés ne font pas diminuer le volume important de certaines importations.

M. MacPherson: Il est juste d'affirmer, me semble-t-il, qu'il n'existe pratiquement aucun niveau tarifaire qui soit de nature à empêcher toute importation.

M. Russell: C'est juste.

M. MacPherson: Mais aux États-Unis, certains tarifs, et je suppose qu'il s'agit vraiment de taux qui sont des anomalies ou des anachronismes, témoins d'une époque passée, sont encore extrêmement élevés.

Le sénateur Grosart: En avez-vous des exemples?

M. MacPherson: Ils relèvent, je crois, en grande partie du secteur chimique.

M. Greig: Nous en avons des exemples dans le cadre de l'application de la loi anti-dumping où les importations ont été supprimées, mais cela ne fait évidemment pas partie des tarifs douaniers.

Le sénateur Grosart: C'est l'article taxable qui relève du tarif douanier, mais je cherchais autre chose qui comprendrait évidemment les articles tombant sous le coup du règlement

[Text]

Mr. MacPherson: Yes, except that, if you would permit me, senator, an anti-dumping duty is a duty which is applied because the exporter is applying practices which the international community have generally regarded as unfair, that is, he is pricing his goods at a level which is causing injury to domestic producers. So it is not a non-tariff barrier, in the usual sense of the term.

Senator Grosart: We are talking about total protection, the total barrier to imports, and the same reason would still apply to all protection. You are protecting the Canadian market for the Canadian producer, so it does not matter how you are doing it. You are still protecting the Canadian market, and that is what I am trying to get at.

The Chairman: Excuse me, Senator Grosart, but would I not be correct in saying that if you had total free trade between two countries, you would still have anti-dumping legislation, would you not?

Senator Grosart: No, not if you had total free trade.

The Chairman: Free trade in the conventional sense.

Senator Grosart: It depends on how you define it.

Mr. MacPherson: I think that is probably right. The reason for my hesitation is that I am just trying to remember the provisions of the European Common Market. I believe there are provisions in the Treaty of Rome which, while not perhaps allowing for the imposition of anti-dumping duties in the sort of formal sense, do allow for one member of the Market to take what is in effect protective measures at the internal border, if internal community trade is damaging. Now, these can take a variety of forms, and they are subject to fairly rigid controls by the Commission; but there are, in effect, some internal safeguards within the Community.

Senator Grosart: My point is that no matter what kind of protection you give, it is still protection, whether because of pricing or competitiveness, or because of inefficiency in the domestic market; these are all reasons why you should protect the market. That is what I am trying to get at. The figure you have just given, where we are 14.2 and the Americans are 8.9 per cent, points up the fact that there are specific areas of dutiable goods where we are high, and that is what I was trying to get at.

Mr. MacPherson: Yes, I think, however, you should remember, sir, the point I made earlier, that a very large percentage—and my recollection is that it was 50 per cent—of Canadian imports are in fact duty free. And that is not just goods at, shall we say, the unprocessed stage, like raw materials, which are duty free in most countries' tariff schedules. It also includes goods such as those which come in under the special provisions of the machinery program, where the goods

[Traduction]

anti-dumping car il s'agirait là d'une restriction à l'importation.

M. MacPherson: Oui, si ce n'est, avec votre permission, sénateur, qu'un droit anti-dumping est imposé parce que l'exportateur a recours à des pratiques considérées en général comme injustes par la communauté internationale, c'est-à-dire qu'il fixe le prix de ses marchandises à un niveau qui est préjudiciable aux producteurs intérieurs. Il ne s'agit donc pas d'une barrière non tarifaire, au sens courant du terme.

Le sénateur Grosart: Nous parlons de tous les aspects de protection, de toutes les barrières imposées aux importations, et la même raison s'appliquerait encore dans le cas de toute protection. En protégeant le marché canadien, vous protégez le producteur canadien, peu importe comment vous vous y prenez. C'est quand même le marché canadien que vous protégez et c'est exactement à quoi je veux en venir.

Le président: Excusez-moi, sénateur Grosart, est-ce que je me trompe en affirmant que l'existence d'un libre échange absolu entre deux pays ne ferait pas disparaître les mesures législatives anti-dumping?

Le sénateur Grosart: Non, pas dans ce cas-là.

Le président: Je parle de libre échange au sens courant.

Le sénateur Grosart: Tout dépend de la définition que vous en donnez.

M. MacPherson: C'est probablement exact, me semble-t-il. Si j'hésite, c'est parce que j'essaie de me souvenir des dispositions du Marché commun européen. Le Traité de Rome comporte, je crois, des dispositions qui, sans peut-être permettre l'imposition d'un droit anti-dumping d'une façon explicite, permettent quand même à l'un des membres du Marché d'adopter ce qui, à toutes fins pratiques, arrive à des mesures de protection à ses frontières intérieures, si le commerce au sein de la Communauté lui est préjudiciable. Ces mesures peuvent revêtir bien des formes et sont assujetties à un contrôle assez rigide de la part de la Commission. Mais il existe effectivement des garanties internes au sein de la Communauté.

Le sénateur Grosart: Je soutiens seulement que quel que soit le type de protection adopté, c'est toujours de la protection; que ce soit par suite de la fixation des prix ou de la concurrence, ou à cause du manque de dynamisme du marché intérieur, voilà autant de raisons qui la justifient. C'est à cela que je veux en venir. Les chiffres que vous venez de donner, 14.2 p. cent pour le Canada et 8.9 p. cent pour les États-Unis, indiquent qu'il existe de fait des types particuliers de marchandises imposables où nos tarifs sont élevés, et c'est ce que je tenais à souligner.

M. MacPherson: Oui, mais je crois néanmoins que vous devriez vous souvenir, monsieurs, de mes observations antérieures, à savoir qu'un très fort pourcentage, et je crois qu'il s'agissait de 50 p. cent, des importations canadiennes sont en fait exemptes de droit. Il ne s'agit pas seulement de produits, disons au stade précédant la fabrication, comme les matières premières, qui sont exempts de droit sur la liste des tarifs douaniers de la plupart des pays. Il s'agit aussi de biens comme

[Text]

are of a class or kind not made in Canada. We do provide for a very considerable range of duty-free imports. That must be taken into account. If you recall, the figures that include the duty free rates show that our average on that basis would be rather lower.

Senator Grosart: Would the American percentage of duty-free imports from Canada be about the same? Would it be about 50 per cent?

Mr. MacPherson: No. I think, if I recall correctly, something like three-quarters of the trade, in products which are dutiable on import into the United States, enter on low rates. There is a fairly significant portion—of course, the most important element being automobiles under the automobile agreement—which do enter duty free. Here again, we could certainly provide you with those figures: I do not have them in my head.

Senator Sparrow: Pardon me, the automobiles are in that 50 per cent that you are talking about?

Mr. MacPherson: In our 50 per cent?

Senator Sparrow: Yes.

Mr. MacPherson: Yes.

Senator Grosart: This last question is very important, because when we come to make our report, it is one of the things we shall have to consider, as to whether the respective import constraints are constraints on trade between the two countries, particularly our exports, and this is the whole picture.

I have another question, Mr. Chairman. On the question of appeal, appeals to the court, judicial decisions, to what extent can the provisions of what is in effect an international treaty, a bilateral agreement between Canada and the United States, or GATT, and our adherence to GATT, be taken into consideration by a Canadian court?

Mr. MacPherson: That is a question of legal interpretation, but let me take a stab at it. As far as I am aware, not at all. What is in fact the situation is that Canadian law in this area has been set up in such a way as to be consistent with the provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade. It would be Canadian law—as I understand it, as a non-lawyer—which would rule in cases of this kind.

Senator Grosart: That is right. You could not plead, for example, that a Canadian action was a contravention of the obligations we assumed under GATT. You could not plead that in a Canadian court?

Mr. MacPherson: Not as a point of law, sir, as I understand it.

Senator Grosart: One more question and then I will pass, Mr. Chairman. In the anti-dumping field, I received the impression from the evidence, that the American restraints were much greater than the Canadian. If this is so, if these American measures are permissible under GATT rules, why

[Traduction]

ceux qui entrent dans le pays aux termes de dispositions particulières du programme d'échanges de machines, lorsqu'ils appartiennent à une catégorie ou sont du même genre sans être fabriqués au Canada. Une très large gamme de nos importations sont exemptes de droit. Il faut en tenir compte. Si vous vous souvenez, les chiffres qui comprennent les taux en franchise montrent que notre moyenne sur cette base serait plutôt plus faible.

Le sénateur Grosart: Le pourcentage des importations américaines en franchise, à partir du Canada, serait-il à peu près le même? Se situe-t-il à environ 50 p. cent?

M. MacPherson: Non, je crois que si mes souvenirs sont exacts, environ $\frac{3}{4}$ du commerce constitué par des produits qui sont assujettis à des droits d'importation aux États-Unis entre à des tarifs réduits. Bien entendu, il y a une partie très notable qui est principalement constituée par les automobiles, en vertu de l'accord sur les automobiles, qui entrent en franchise. Une fois encore, nous pourrions certainement vous fournir ces chiffres. Je ne les ai pas exactement en tête.

Le sénateur Sparrow: Je vous demande pardon, les automobiles entrent-elles dans les 50 p. cent dont vous parlez?

M. MacPherson: Dans nos 50 p. cent?

Le sénateur Sparrow: Oui.

M. MacPherson: Oui.

Le sénateur Grosart: Cette question est très importante, parce que, quand nous rédigerons notre rapport, c'est une des choses que nous devons examiner, pour savoir si les contraintes exercées respectivement sur les importations constituent une contrainte commerciale entre les deux pays, en particulier en ce qui concerne nos exportations, et c'est là toute l'affaire.

J'ai une autre question, monsieur le président. En matière d'appel, d'appels au tribunal, de décisions judiciaires, dans quelle mesure les dispositions de ce qui est en vigueur dans un traité international, un accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis, ou la Gatt, ou notre adhésion à la GATT, peuvent-ils être pris en considération par un tribunal canadien?

M. MacPherson: Il s'agit là d'une question d'interprétation légale mais, permettez-moi de l'aborder. Pour autant que je sache, pas du tout. En fait la loi canadienne dans ce domaine a été établie de façon à être compatible avec les dispositions de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. N'étant pas homme de loi, ce serait, en autant que je puisse voir, le droit canadien qui prévaudrait dans des affaires de ce genre.

Le sénateur Grosart: C'est exact. Vous ne pourriez pas, par exemple, plaider une disposition canadienne pour transgresser des obligations que nous avons assumées en vertu de la GATT. Vous ne pourriez pas plaider cela devant un tribunal canadien?

M. MacPherson: D'après ce que je comprends, monsieur, pas à titre de question de droit.

Le sénateur Grosart: Une question de plus, monsieur le président, et je cède la parole à un autre. Dans le domaine de l'anti-dumping, j'ai eu l'impression, d'après les témoignages, que les restrictions américaines étaient beaucoup plus fortes que les canadiennes. Si tel est le cas, ces mesures américaines

[Text]

doesn't Canada match them, in relation to imports from the United States? I say that because I am sure you have seen this statement that we read quite often, that we are rather "patsy" in this field.

Mr. Greig: Mr. Chairman, let me clarify what I said earlier, so that there is no misunderstanding. I said that the Americans have the authority to act on their anti-dumping legislation, with a complaint from only one producer. In practice, in fact, they do require almost as much evidence as we do. It is in their application of the law—the point that Mr. MacPherson made—they have the ability to apply the law differently, if they choose to do so. In actual fact, we have no evidence that they are arbitrarily or capriciously applying their law, even though they can act under one complaint.

Senator Grosart: My point is that it is often said that we are the world "patsy" in this field, that we do not match—I am not speaking of the countervailing duties now, but in the general field—we do not match our import restraints with those of other countries, and this applies to procurement. It is said, over and over again, that we are easy, compared to the practices in other countries.

Mr. MacPherson: I won't try to draw the comparison on that particular point, senator, but I could really only emphasize what Mr. Greig has said, that because of some of what you might refer to as the idiosyncrasies of the American law, the United States' anti-dumping legislation does include provisions which, if they were used by the administration, would enable one, I suspect, to make a case internationally, that at least there was a question as to whether they were living up to their international obligations.

The point has been made to us by United States' delegations, in a number of international meetings over the years since the anti-dumping code was established, that it is not what the law says which is important, it is the way the law is administered. I think it is fair to say that the United States law has, by and large, been administered—as I believe ours has been administered—in conformity with the Code, which is the international "rules of the game" in this matter.

As to whether we are the international "patsy"—I decline to answer that one, Mr. Chairman.

Senator Grosart: To what extent, then, are we at the present time withholding tariff changes, or administrative or other changes, as bargaining points in the Tokyo Round? I should say, perhaps, that the minister, Mr. Macdonald, has made it very clear that we are doing that. He has said there are certain Tariff Board recommendations that he is not implementing because we are going to hold them to bargain with. Is this an established practice?

Mr. MacPherson: It is not unusual, senator. Basically, the rules of the game that have grown up in tariff negotiations, particularly since the war but were not unknown previously in

[Traduction]

sont-elles admissibles en vertu des règlements de la GATT, pourquoi le Canada n'établit-il pas des mesures similaires en ce qui concerne les importations en provenance des États-Unis? Je dis cela, parce que je suis certain que vous avez remarqué la déclaration que nous lisons très souvent et selon laquelle nous sommes plutôt des «dupes» dans ce domaine.

M. Greig: Monsieur le président, permettez-moi de donner des précisions sur ce que j'ai déjà déclaré afin qu'il n'y ait pas de malentendu. J'ai dit que les Américains avaient le droit d'agir, en ce qui concerne leurs lois anti-dumping, à la suite d'une plainte d'un seul producteur. En pratique, il leur faut presque autant de preuves que nous. Il s'agit de leur façon d'appliquer la loi—question soulevée par M. MacPherson—et ils peuvent l'appliquer de façon différente s'ils le désirent. En fait, nous n'avons pas la preuve qu'ils appliquent leurs lois de façon arbitraire ou capricieuse, même s'ils peuvent agir en vertu d'une seule plainte.

Le sénateur Grosart: Mon point de vue, c'est que l'on déclare souvent que nous sommes les «dupes» du monde dans ce domaine, que nous ne rendons pas la pareille—je ne parle pas maintenant de droits compensatoires mais, de façon générale—nous n'apparions pas nos restrictions en matière d'importations avec celles des autres pays et ceci s'applique à l'approvisionnement. Il a été dit maintes fois que nous sommes accommodants, si on compare aux pratiques des autres pays.

M. MacPherson: Je ne vais pas essayer d'établir une comparaison sur ce point particulier, monsieur le sénateur, mais je pourrais vraiment insister sur ce qu'a déclaré M. Greig, à savoir: ce que vous pourriez désigner comme les habitudes propres de la loi américaine, la législation américaine anti-dumping ne comprend pas des dispositions qui, si elles étaient appliquées par l'administration, permettraient à quelqu'un de porter une affaire à l'échelon international et qu'il existe au moins une question de savoir s'ils se conforment à leurs obligations internationales.

Les délégations des États-Unis nous ont fait remarquer, au fil des années, dans un certain nombre de réunions internationales, depuis la création du code anti-dumping, que ce n'est pas ce que dit la loi qui est important, mais que c'est la façon dont cette dernière est appliquée. Je pense qu'il est équitable de dire qu'à tout prendre la loi des États-Unis a été appliquée—tout comme la nôtre, je crois, conformément au code et règles internationales du jeu dans ce domaine.

Quant à savoir si nous sommes les «dupes» internationales, je refuse de répondre à cette question, Monsieur le président.

Le sénateur Grosart: Dans quelle mesure, alors, retenons-nous, à l'heure actuelle, des modifications tarifaires, des changements administratifs ou autres, comme questions-clés des négociations de Tokyo. D'après le ministre, M. Macdonald, c'est bien ce que nous faisons. Il a déclaré que certaines recommandations de la Commission du tarif n'étaient pas appliquées parce que nous les réservions pour négocier. Est-ce là une pratique établie?

M. MacPherson: Ce n'est pas inhabituel, sénateur. Fondamentalement, dans les négociations tarifaires qui se sont développées particulièrement depuis la guerre, même si elles exis-

[Text]

a much smaller context, are that, in order to gain benefits for one's exporters, one offers, or puts on the table, if you will, concessions in one's own protective system, including tariffs.

If you are in the middle of a negotiation, I believe what the Minister is implying, is that if you have certain tariff concessions that you think you are going to have to make, or changes that you are going to have to make, it is advisable to see in what context the negotiations will put that concession, to see whether in fact that can be used as a bargaining counter in the tariff negotiations. This is not unusual.

Senator Grosart: No.

Mr. MacPherson: In fact, most countries approach the negotiations in this way, especially when it is a major one, as is the one we are facing now, and as the Kennedy Round was. I think you would find similar examples at the time of the Kennedy Round.

Senator McElman: The Americans had a tariff of 20 per cent against the importation of plywood; we have 15 per cent against the importation of United States' plywood into Canada. This did not have much bearing until quite recently, when the housing market dropped off in both Canada and the United States. United States production, being of an immense scale, had an overflow which could come into our market and take our market, the effect being that, in a five-year period, United States imports had gone from one per cent of the Canadian domestic market to something of the order of 30 per cent plus. How did that differential come about, and what action can be taken to correct it?

Mr. MacPherson: Mr. Chairman, could I ask Mr. Russell to respond to that one?

The Chairman: Yes, certainly.

Mr. Russell: Mr. Chairman, I think it is true that we did reduce our tariff on plywood, in the Kennedy Round, and the Americans did not—that is, on softwood plywood. Our rate is 15 per cent, theirs is 20 per cent. And it was 20 per cent prior to the negotiations. It is not too clear from our records just exactly why the Americans excluded plywood from the negotiations the last time around. As far as our tariff concession was concerned, it was part of a package deal in which we negotiated wood products in general. We got some very substantial reductions in the American tariff on lumber and other wood products, of benefit to Canadian exporters. I think at one time there was not very much trade between Canada and the United States in softwood plywood. I suspect that at that time it was thought we were quite competitive and could stand the 15 per cent rate.

The figure I have for import penetration, that is, imports from the United States as a percentage of the Canadian market, is that, around the time of the negotiations, they were something of the order of one per cent. They went to 23 per cent—the figure I have for 1975—but I understand that was partly due to the strikes in Canada at some of the major

[Traduction]

taient auparavant dans un contexte moins élaboré, les règles du jeu font que pour obtenir des avantages pour ses exportateurs, un pays offre, ou dépose sur la table des négociations, si vous voulez, des concessions à l'intérieur de son propre système protecteur, et cela comprend les tarifs.

Je crois que le ministre voulait dire, d'après ses déclarations, qu'en pleines négociations s'il faut faire certaines concessions tarifaires ou certaines modifications, il est préférable de voir comment ces concessions s'intègrent aux négociations, pour savoir, en fait, si elles pourront servir d'élément de marchandage. Ce n'est pas inhabituel.

Le sénateur Grosart: Non.

M. MacPherson: En fait, la plupart des pays voient ainsi les négociations, spécialement lorsqu'il s'agit de négociations importantes, comme celles qui nous préoccupent actuellement et comme l'était le Kennedy Round. On trouvera, je crois, des exemples semblables au moment du Kennedy Round.

Le sénateur McElman: Les Américains imposaient un tarif de 20 p. 100 aux importations de contre-plaqué; 15 p. 100 au contre-plaqué américain. Cela n'était pas très important jusqu'à ce que le marché du logement diminue considérablement au Canada et aux États-Unis. La production américaine, à grande échelle, s'est retrouvée avec un excédent qui pouvait être importé et envahir notre marché. En cinq ans, les importations américaines sont passées de 1 p. 100 du marché interne canadien à quelque 30 p. 100. Comment cette marge s'est-elle produite, et quelles mesures peuvent être prises pour la corriger?

M. MacPherson: Monsieur le président, pourrais-je demander à M. Russell de répondre à cette question?

Le président: Oui, certainement.

M. Russell: Monsieur le président, il est vrai que nous avons réduit notre tarif sur le contre-plaqué, au cours du Kennedy Round, et que les Américains ne l'ont pas fait. Cela s'appliquait au contre-plaqué de bois mou. Notre taux est de 15 p. 100 et le leur de 20 p. 100. Il était de 20 p. 100 avant les négociations. Il n'est pas clair, dans nos dossiers, pourquoi au juste les Américains ont exclu le contre-plaqué des négociations, la dernière fois. En ce qui concerne nos concessions tarifaires, cela faisait partie d'un marché global où nous avons négocié les produits du bois en général. Nous avons obtenu pour les exportateurs canadiens certaines réductions très importantes des tarifs américains pour le bois de construction et d'autres produits du bois. Je crois qu'à un moment donné, il n'y avait pas beaucoup de commerce de contre-plaqué de bois mou entre le Canada et les États-Unis. Je suppose qu'à ce moment-là, on a pensé que notre position était assez concurrentielle et que nous pouvions supporter ce taux de 15 p. 100.

Le chiffre des importations américaines en pourcentage du marché canadien était, au moment des négociations, de l'ordre de 1 p. 100. Ce chiffre est passé à 23 p. 100 en 1975 mais cela est en partie dû, je crois, aux grèves canadiennes dans certaines des principales usines de production. En fait, l'an dernier,

[Text]

producing mills. In fact, last year, imports were down substantially, and were just about 8 per cent of the market.

You asked what we will be doing in this round. This is certainly one item we will be giving consideration to in the negotiations. We have not taken any final decisions yet on whether the Canadian rate should be reduced further, if we get a reduction in the United States rate. This disparity will be a topic of discussion.

Senator McElman: This took place in the Kennedy Round. You said that you gained certain concessions in lumber. I understood lumber was non-dutiable.

Mr. Russell: I was referring to processed wood products, such as planed lumber.

The Chairman: Senator McElman, on that point, as these gentlemen will be involved in these negotiations, I notice that we have had evidence before the committee, from people in the industry, that even if the American tariff were substantially reduced, our plywood, because of our small production in Canada, would have difficulty in penetrating the American markets. They gave examples of one or two plants down there that make as much plywood in one plant as we make in the whole of Canada. So, getting our tariff up might be, in this particular instance, for that particular product, more important than getting theirs down. I just make that point, because we had that evidence earlier.

Senator McElman: The other item has to do with countervailing and how the United States applies it. I think a fine example of it would be, perhaps, if you could explain to us what has happened with respect to Michelin tires.

Mr. MacPherson: To the best of my recollection, senator, at the moment—

The Chairman: You are asking that question with full knowledge of the fact that Michelin will be here on Thursday?

Senator McElman: Oh, indeed. That is why I ask it.

Mr. MacPherson: It is difficult to keep all these things in one's memory, but I have a piece of paper in front of me that sets out the history of this case. The situation, as you are aware, is that countervailing duties were announced by the United States Treasury in January, 1972, that countervailing duties were calculated for 1973 at a rate close to 7 per cent, and this rate has since then been adjusted as the Treasury, on the basis of its particular approach to the calculation of the subsidy element in the transaction as they see it, has related their calculation of the subsidy element to the amount of trade that has been taking place. Countervailing duties in 1974, for example, were something like 4 per cent, as opposed to the close to 7 per cent in 1973.

As we understand the situation at the moment—and this is why I am being rather hesitant in my remarks about this matter—as we understand the situation at the moment it is that it is sub judice in the United States, in that Michelin has filed a complaint before the United States customs court. This was done in October, 1975. My understanding of United

[Traduction]

les importations ont diminué considérablement et ne constituaient que 8 p. 100 du marché.

Vous demandez ce que nous ferons dans ces négociations. Ce sera certainement une question qui sera étudiée. Nous n'avons pas encore pris de décision finale à savoir si le taux canadien devrait être réduit encore plus, si nous obtenons une réduction du taux américain. Cette disparité fera l'objet de discussions.

Le sénateur McElman: Cela s'est produit lors du Kennedy Round. Vous avez dit avoir gagné certaines concessions pour le bois de construction. Je croyais qu'il n'y avait pas de droit pour le bois de construction.

M. Russell: Je parlais des produits du bois manufacturés comme le bois dégauchis.

Le président: Sénateur McElman, à ce sujet, comme ces messieurs participeront aux négociations, je remarque que nous avons eu des témoins de l'industrie qui ont déclaré que, même si le tarif américain était considérablement réduit, notre production limitée de contre-plaqué ne nous permettrait pas de pénétrer les marchés américains. Ils ont donné des exemples d'une ou deux usines qui produisaient autant de contre-plaqué dans un seul cas que nous en fabriquons dans tout le Canada. Ainsi, l'accroissement de notre tarif, dans ce cas particulier, pour ce produit particulier, pourrait être plus important que l'obtention d'une réduction du tarif américain. C'est ce qu'on nous a dit auparavant.

Le sénateur McElman: L'autre sujet concerne les surtaxes et comment les États-Unis les appliquent. Un bon exemple en serait l'explication de ce qui s'est produit avec les pneus Michelin.

M. MacPherson: Autant qu'il m'en souviennne, sénateur, pour l'instant—

Le président: Vous posez cette question en sachant bien que Michelin comparaitra ici jeudi?

Le sénateur McElman: Oui, en effet, c'est justement pourquoi je la pose.

M. MacPherson: Il est difficile de se rappeler toutes ces choses, mais j'ai devant moi un document qui expose l'histoire de ce cas. La situation, comme vous le savez, est que les droits compensatoires ont été annoncés par le Trésor des États-Unis en janvier 1972, que les droits compensatoires ont été calculés pour 1973 à un taux se rapprochant de 7 p. 100 et que ce taux a depuis été rajusté au moment où le Trésor, se fondant sur cette approche particulière du calcul du subside dans la transaction telle qu'il la conçoit, a rattaché son calcul du subside au montant de l'échange en cause. Les droits compensatoires en 1974, par exemple, étaient d'environ 4 p. 100, alors qu'ils étaient d'environ 7 p. 100 en 1973.

D'après ce que nous pouvons comprendre pour l'instant—et c'est pourquoi j'hésite un peu dans mes remarques à ce sujet—d'après ce que nous pouvons comprendre, l'affaire est encore devant les tribunaux aux États-Unis parce que Michelin a déposé une plainte contre le tribunal des douanes américaines. Cela se passait en octobre 1975. D'après ce que je crois

[Text]

States law—and I might emphasize once again that I am no lawyer—is that it is now up to the plaintiff, namely, Michelin, to pursue the appeal that they have registered.

I suspect, senator, that you may want to question the company itself on where they stand in relation to this appeal. I do not feel that I can comment on a matter which is now before the courts of another country. But that is where we understand it is now, that the United States Treasury has made its ruling, and the ruling is being appealed by Michelin. In the meantime, of course, duties are being collected.

Senator McElman: What is the normal rate of United States duty on Canadian tires imported?

Mr. MacPherson: I do not really know, senator, I am sorry. We can get that information for you. My recollection is that it is relatively low, but that would be purely a guess on my part.

Senator McElman: Ours has bounced around recently from 12½ per cent to 17½ per cent.

Mr. MacPherson: The tariff on tires is 17½ per cent. It was reduced a number of years ago for a period, during the time of the temporary tariff reductions—which, as you will recall, senator, were made as part of the government's program to restrain the growth of price inflation. That temporary tariff reduction was brought to an end in 1976, and since then the tariff has been restored to its regular level of 17½ per cent.

Senator McElman: Since the countervailing regulations, as recently put into effect in Canada, can you give us any examples of Canadian corporations that have applied for countervailing?

Mr. MacPherson: To the best of my knowledge, sir, there have been no complaints. I will let Mr. Greig deal with that one.

Mr. Greig: Mr. Chairman, Alec is not quite up with me on this one. We have had quite a few complaints, and I would ask Mr. Earle Warren, who is Director General of the Anti-Dumping Directorate, handling countervailing as well, if he could perhaps advise you of the situation.

Mr. Earle Warren, Director General, Anti-Dumping Directorate, Department of National Revenue: Mr. Chairman and honourable senators, there have been approximately eight complaints that we have received so far under the regulations. None of these have reached the point where the complainants, the Canadian companies involved, have presented sufficient evidence of subsidization and injury that we could formally initiate any countervailing investigations to date. The material at this point has been submitted to us in confidence by the Canadian companies, pending a decision. One comment I would make is that none of these have related to the United States—none of those we have received.

Senator McElman: Could you give us a general indication of the product lines involved, without breaking any confidences?

[Traduction]

comprendre des lois américaines—et il me faut encore insister sur le fait que je ne suis pas avocat—c'est qu'il revient maintenant au plaignant, nommément Michelin, de donner suite à l'appel qu'ils ont interjeté.

Je suppose, sénateur, que vous aimeriez peut-être demander à la société elle-même où en est cet appel. Je ne crois pas que je puisse commenter une question qui est encore devant les tribunaux dans un autre pays. Mais c'est de cette façon que nous comprenons cette affaire pour l'instant: le Trésor des États-Unis a édicté son règlement et Michelin en appelle de ce règlement. Entre-temps les droits ne sont évidemment pas perçus.

Le sénateur McElman: Quel est le droit imposé normalement par les douanes américaines sur les pneus canadiens importés?

M. MacPherson: Je suis désolé, sénateur, mais je ne sais vraiment pas. Nous pouvons vous obtenir ce renseignement. Je me rappelle qu'il est assez peu élevé, mais il ne s'agit que d'une pure supposition de ma part.

Le sénateur McElman: Nos taux sont récemment passés de 12½ à 17½ p. 100.

M. MacPherson: Le tarif sur les pneus est de 17½ p. 100. Il a été réduit, il y a un certain nombre d'années, pendant une période temporaire de réduction des tarifs qui, vous vous souviendrez, sénateur, faisait partie du programme institué par le gouvernement en vue de restreindre l'inflation des prix. Cette réduction temporaire des tarifs a été abandonnée en 1976 et depuis, le tarif a été de nouveau fixé à 17½ p. 100.

Le sénateur McElman: Puisque les règlements concernant les droits compensatoires ont été mis en vigueur récemment au Canada—pouvez-vous nous donner des exemples de sociétés canadiennes qui en ont appelé des tarifs compensatoires?

M. MacPherson: Au meilleur de ma connaissance, monsieur, il n'y a pas eu de plainte. Je laisserai M. Greig répondre à cette question.

M. Greig: Monsieur le président, je ne suis pas tout à fait d'accord avec Alec sur ce point. Nous avons reçu quelques plaintes et je demanderais à M. Earl Warren, qui est directeur général du Service antidumping et qui s'occupe des droits compensatoires, de vous renseigner à ce sujet.

M. Earl Warren, directeur général, Service antidumping, ministère du Revenu national: Monsieur le président et honorables sénateurs, il y a eu jusqu'ici, environ huit plaintes qui se rapportent à ce règlement. Aucune de ces plaintes n'a atteint le point où les plaignants, les sociétés canadiennes en cause, ont présenté suffisamment de preuves d'octroi de subsides et de conséquences nuisibles qui auraient pu officiellement être à l'origine de toute enquête menée jusqu'à maintenant sur les droits compensatoires. Les documents nous ont été soumis en toute confiance par les sociétés canadiennes, en attendant une décision. Je me permets d'ajouter qu'aucune de ces plaintes ne concerne les États-Unis; aucune de celles qui nous sont parvenues.

Le sénateur McElman: Pourriez-vous, sans rompre votre promesse, nous donner une idée des produits en cause?

[Text]

Mr. Warren: Basically, they have been either in manufactured finished products, consumer type products, or agricultural products. Those are the two areas.

The Chairman: While on that subject, I would like to ask one related question. Other than Michelin, are there any other impositions of countervailing duties by the United States against Canadian products?

Mr. MacPherson: There is one pending at the moment. I am not quite sure of the stage at which it is at. I believe it is not yet final. It is on the export of glass beads, from a firm in western Canada. I do not believe that one has reached the final stage of determination, as yet. If I may, senator, when I said "not to my knowledge" I was thinking in terms of formal complaint, that is, the stage at which the complaint is, in effect, accepted by National Revenue and then proceeded with. I was not really referring to the receipt of information which Mr. Warren was speaking of.

Mr. Greig: There have been no fully documented ones.

Mr. Warren: That is right.

Senator McElman: Perhaps the witness would agree that Michelin probably decided to act as they did largely to preserve the Atlantic seaboard United States market, and it became a rather high profile situation which grew like an egg.

Mr. MacPherson: Well, senator, I would suggest that that is your interpretation, and I pass.

Senator Grosart: Could I ask a supplementary? I am not clear as to what the GATT basis of the right to impose countervailing duties is. In the Michelin case it would seem to me to be a case where Michelin has been induced to settle in a particular region of Canada, to do something about the regional disparity, and that it was not specifically, from the point of view of any Canadian government action, designed to give them a subsidy position in the export market. What is the GATT basis on which you can claim the right to impose countervailing duties?

Mr. MacPherson: Strictly speaking, senator, Article VI of the GATT is quite clear in this regard. Countervailing measures can be imposed against goods which are subsidized on import into a particular country only if those goods are found to have been causing, or threatening to cause, material injury to producers in the importing country. The situation, however, regrettably, is that since the provisional coming into force of the GATT in 1946, I believe, the United States has taken advantage of what is called the "protocol of provisional application." This protocol allowed contracting parties to maintain in place, during the transitional period, legislation which pre-dated the signature of the General Agreement on Tariffs and Trade, and which was not in conformity with the provisions of the General Agreement.

The American legislation on subsidies does, of course, pre-date the GATT, that is, on dutiable goods it pre-dates the

[Traduction]

M. Warren: Il s'agit surtout de produits finis manufacturés, de produits de consommation ou de produits agricoles. Il y a donc deux domaines.

Le président: Tandis que nous y sommes, j'aimerais poser une question connexe. A part Michelin, y a-t-il d'autres impositions de tarifs compensatoires par les États-Unis à l'égard de produits canadiens?

M. MacPherson: Il y a un cas en suspens pour l'instant. Je ne sais pas exactement où l'on en est à ce sujet. Je crois que la décision n'a pas encore été rendue. Il s'agit de l'exportation de perles de verre par une entreprise de l'Ouest du Canada. Je ne crois pas qu'une décision ait été rendue jusqu'à maintenant. Permettez-moi, sénateur, mais lorsque j'ai dit: «pas que je sache» je voulais parler d'une plainte officielle, c'est-à-dire l'étape où la plainte est, en effet, acceptée par Revenu Canada et étudiée par cette dernière. Je ne faisais pas vraiment allusion à la réception de renseignements dont M. Warren parlait.

M. Greig: Il n'y en a pas eu qui soient entièrement circonstanciés?

M. Warren: C'est juste.

Le sénateur McElman: Peut-être que le témoin reconnaîtra que la société Michelin a probablement décidé d'agir de cette façon, principalement pour protéger le marché de la côte atlantique américaine, qui est devenu très bien coté et que l'on a couvé comme un œuf.

M. MacPherson: Monsieur le sénateur, c'est votre interprétation. Je passe.

Le sénateur Grosart: Puis-je poser une autre question? Je ne comprends pas très bien sur quoi se fonde le GATT pour imposer des droits compensatoires. Dans le cas de la société Michelin, il me semble que cette dernière a été invitée à s'établir dans une région particulière du Canada, à y faire quelque chose au sujet des disparités régionales et, du point de vue de l'action de l'un ou l'autre des gouvernements canadiens, ces mesures n'étaient pas précisément conçues pour leur faire bénéficier de subventions à l'exportation. Qu'est-ce qui, dans le GATT, vous permet d'imposer des droits compensatoires?

M. MacPherson: Pour parler franchement, monsieur le sénateur, l'article VI du GATT est très explicite à ce sujet. Des droits compensatoires peuvent être imposés sur des marchandises, quand les producteurs bénéficient de subventions à l'importation, dans un pays particulier, mais seulement quand il est démontré que ces marchandises ont causé, ou menacent de causer, des préjudices aux producteurs du pays qui importe. Malheureusement, il se trouve que, depuis l'entrée en vigueur provisoire du GATT, en 1946, il me semble que les États-Unis ont tiré profit de ce qu'il est convenu d'appeler le «protocole d'application provisoire», qui autorisait les parties contractantes à maintenir en vigueur, pendant la période de transition, le texte de loi antérieur à la signature de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, et qui ne correspondait pas aux dispositions du GATT.

La législation américaine sur les subventions est, au sujet de marchandises passibles de droits, évidemment antérieure à la

[Text]

GATT. It does not require the United States administration to find injury. As I indicated in my statement, one of our objectives and that of a good many other countries, in the current round of negotiations in relation to countervail, is to ensure that the United States government does in fact provide for an injury test across the complete range of imports. As I pointed out, in the case of non-dutiable goods, to which the application of countervail was extended in the 1974 Trade Act, United States law does provide for an injury test, since that particular part of the legislation was put into effect, of course, long after the GATT was signed.

Senator Grosart: Let us take a case where the injury test was positive—I use the word from another discipline—and the subsidy was, say, tax exemption for ten years, given by the municipality, could this draw a countervailing duty?

Mr. MacPherson: In theory, yes. Presumably, if it was determined that the tax exemption had a more than negligible effect on the price per unit of the goods—because at the sharp end of the transaction it is the impact on the price per unit of the goods which is important—in that particular case, I suspect the answer is indeterminate, as to whether a tax exemption would have such an impact on the price per unit. It would depend on a great range of circumstances.

The Chairman: I think Mr. Greig has a comment on the same point.

Mr. Greig: I would like to clarify one thing for the senator. The anti-dumping legislation would apply if there were any kind of subsidy on export. What the countervailing regulations allows us to do is to take action if there is a subsidy on production, whether it is production for domestic consumption or export. Any kind of government action that results in a lower production cost allows us to bring the countervailing regulations into effect, assuming injury. So the basic difference is that the countervailing duty is one that applies to subsidies affecting total production: the situation involving dumping duty are situations that apply only to export.

Senator Grosart: It seems strange, though, because one could say that lower wage rates would have the same effect. Is it government action at some level or other?

Mr. Greig: That is correct.

Senator Grosart: Any government action which reduces the production price can draw countervailing duties?

Mr. Greig: In theory, that is right.

The Chairman: Subject to establishing material damage. So in the case of the municipality, I suppose, it is hard to prove that it was the end product which had a very material effect.

[Traduction]

conclusion de l'accord du GATT. Il n'est pas nécessaire que le gouvernement américain conclue qu'il y a effectivement eu préjudice. Comme je l'ai indiqué dans ma déclaration, un de nos objectifs—et c'est aussi celui d'un bon nombre d'autres pays, dans l'actuelle ronde des négociations portant sur la compensation—est d'assurer que le gouvernement des États-Unis vérifie effectivement s'il y a eu préjudice, et cela pour tous les articles d'importations. Comme je l'ai souligné dans le cas des marchandises qui ne sont pas passibles de droits, auxquels l'assujettissement à des droits compensatoires a été étendu par l'adoption de la loi de 1974 sur le commerce, la loi américaine prévoit un examen des cas de préjudice, depuis que cette partie de la loi a été mise en vigueur, longtemps après la conclusion de l'accord du GATT.

Le sénateur Grosart: Supposons qu'il y a effectivement eu préjudice et que la subvention accordée consistait, par exemple, en une exemption fiscale valable pour dix ans, accordée par la municipalité, est-ce que cette situation justifierait l'imposition d'un droit compensatoire?

M. MacPherson: En théorie, oui. S'il a été établi que l'exemption fiscale avait un effet non négligeable sur le prix à l'unité des marchandises, puisque, en fin de compte, c'est bien son effet sur le prix par unité des marchandises qui compte. Mais dans ce cas précis, je présume qu'il n'est pas possible de savoir si cette exemption fiscale aurait eu un tel effet sur le prix par unité. Cela dépendrait d'un grand nombre de facteurs.

Le président: Je pense que M. Greig a un point de vue à faire valoir à ce sujet.

M. Greig: J'aimerais préciser une chose à l'intention de Monsieur le sénateur Grosart. La Loi antidumping s'appliquerait s'il y avait eu versement de subventions à l'exportation. Les règlements au sujet de la compensation nous autorisent à prendre des mesures, s'il y a des subventions à la production, que cette production soit destinée à la consommation intérieure ou à l'exportation. Toute mesure gouvernementale qui entraîne une réduction du coût de production nous autorise à appliquer le règlement de compensation, en supposant qu'il y ait effectivement eu préjudice. La différence essentielle est donc que le droit compensatoire concerne les subsides touchant la totalité de la production alors que le droit antidumping ne concerne que les exportations.

Le sénateur Grosart: Cela semble étrange puisque des taux de salaire inférieurs auraient le même effet. Serait-ce dû à l'action gouvernementale à un niveau ou à un autre?

M. Greig: C'est exact.

Le sénateur Grosart: Toute action gouvernementale qui a pour effet d'entraîner une réduction du coût de production peut aussi entraîner l'imposition de droits compensatoires?

M. Greig: En théorie, c'est juste.

Le président: Pourvu qu'on confirme qu'il y a bel et bien eu préjudice. Donc, dans le cas de la municipalité, il est difficile de prouver que c'est le produit fini qui a subi un effet très appréciable.

[Text]

Mr. MacPherson: I suppose it would depend on the size of the grant, and the size of municipality—if it was a very generous grant.

The Chairman: Senator Grosart's point is well taken, because the State of Alabama is giving every inducement in the world to come and locate there.

Mr. MacPherson: Yes. But in the final analysis it would be the impact on the price per unit.

Senator McElman: For the record, I have got a very efficient answer to the question I asked a while ago. The United States tariff rate on the importation of Canadian tires is four per cent. Is it possible to remove the countervail in the United States without a Congressional amendment to the United States Trade Act?

Mr. MacPherson: When you say "remove," senator, you mean to change the way in which it is implemented? There would, in fact, have to be Congressional action, in the final analysis.

Senator McElman: It is pretty hard to bargain, then, or are you building steps with the promulgation of our own law?

Mr. MacPherson: No, sir, that is not the reason. The Canadian countervailing legislation has been in place since 1955. The regulations simply provide a certain amount of clarity, as to how the legislation would be used if the necessity arises. We are basing ourselves on the fact that the United States negotiators have indicated that they are willing to examine the possibility of putting such a thing to Congress for approval. I presume it would be up to them to judge whether the situation at the conclusion of the Tokyo Round would be propitious for such a proposal.

Senator McElman: Mr. Chairman, there is another area that should be moved into while we have these witnesses, but I am sure I have taken too long.

The Chairman: Let me go down my list and then I will come back to you, if it is not touched upon in the meantime.

Senator McElman: It is on some problems that manufacturers have in the Prairie provinces, but I will pass.

The Chairman: Senator Carter?

Senator Carter: Mr. Chairman, you mentioned that the Parliamentary Library has an article on free trade zones, and that it could be circulated. I don't know what is in that article, but I would like to have a little further answer to the question I asked earlier, which essentially was: Why is Canada so different from other countries that we seem to discourage the setting up of free trade zones?

Mr. MacPherson: I think, senator, the best I can do on that is to indicate, as I did earlier, some of the problems that are

[Traduction]

M. MacPherson: Je suppose que cela dépendrait de l'importance de la contribution, de la municipalité. Si la contribution était très généreuse.

Le président: Le sénateur Grosart dit vrai, parce que l'État de l'Alabama offre tous les encouragements possibles pour qu'on s'y installe.

M. MacPherson: C'est vrai. Mais en dernière analyse, ce qui compte c'est l'effet sur le prix par unité.

Le sénateur McElman: J'aimerais que ce qui suit soit consigné au compte rendu. J'ai obtenu une réponse très claire à la question que j'ai posée il y a quelque temps. Le tarif imposé par les États-Unis sur les importations de pneumatiques canadiens est de 4%. Est-il possible de retirer ce droit compensateur aux États-Unis, sans que le Congrès modifie la loi américaine sur le commerce?

M. MacPherson: Quand vous dites «retirer» monsieur le sénateur, vous voulez dire changer la façon dont cette loi est appliquée? En dernier ressort, il faudrait effectivement que le Congrès s'en charge.

Le sénateur McElman: Il est alors très difficile de négocier, ou élaborez-vous des tactiques en vous fondant sur la formulation de notre propre loi?

M. MacPherson: Non, monsieur, ce n'est pas là la raison. La législation canadienne en matière d'imposition de droits compensateurs est en vigueur depuis 1955. Les règlements ne font que donner quelques précisions sur la façon d'appliquer la loi en cas de nécessité. Nous nous basons sur le fait que les négociateurs américains ont indiqué qu'ils sont disposés à considérer la possibilité de demander qu'une telle chose soit approuvée par le Congrès. Je présume qu'il reviendra au Congrès de décider si la situation, à l'issue de la ronde de négociations de Tokyo, les autorisera à approuver la proposition.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, il conviendrait de parler d'un autre sujet tandis que les témoins sont devant nous, mais je suis certain d'avoir dépassé la période qui m'était allouée.

Le président: Laissez-moi donner la parole aux autres sénateurs qui figurent sur ma liste et si le sujet dont vous parlez n'est pas abordé, je vous redonnerai la parole.

Le sénateur McElman: Il s'agit de certains problèmes qu'éprouvent les manufacturiers des provinces des Prairies, mais j'y reviendrai.

Le président: Sénateur Carter?

Le sénateur Carter: Monsieur le président, vous avez dit que la Bibliothèque du Parlement possède un article traitant des zones de libre échange et que cet article pourrait nous être envoyé. Je ne sais pas ce que ce document contient, mais j'aimerais qu'on réponde d'une façon plus complète à la question que j'ai déjà posée, à savoir: comment se fait-il que le Canada soit différent des autres pays au point que nous refusions d'autoriser l'établissement de zones de libre échange?

M. MacPherson: Monsieur le sénateur, je crois que la meilleure façon de répondre à votre question est de mentionner

[Text]

seen in this. The issue, of course as to whether the zones are set up is a matter of government policy, and presumably one would want to put that question to a minister. I can only cite the points that have been made on a number of occasions when this issue has been raised with my minister. I have alluded to at least some of them. There is the doubt that in fact the cost-effectiveness of a free trade zone, given the nature of our trade, is sufficient to offset the fairly difficult control problem that one has in setting up these free trade zones. I might just point out that the use to which free trade zones are put in various countries does vary very significantly, depending on the kind of trade they have, the sort of geographical advantages or disadvantages that they have in relation to large markets and, indeed, the kind of tariff structure they have.

For example, it has been indicated to us on a number of occasions by United States officials that at least part of the reason for some of the United States trade zones is that they tend to act as an assistance to manufacturers who wish to import particular goods. There are certain areas in the United States tariffs—I think bicycles is one of them, if I am not mistaken—where there is, for some presumably historical reason, a lower duty on partially assembled parts for bicycles than there would be if the components were imported individually—so that it would be to a manufacturer's advantage to set up an assembly line for bicycle components in a free trade zone, import the goods duty free, assemble them, and then export them to the United States, because the duty he would then pay would be lower than if he brought in the component parts himself.

Generally, I think, the answer to your question is that the various governments of the day have decided that the benefits to be gained did not outweigh the disadvantages, given the fact that there were other means of obtaining some of the same advantages, that is, the drawback and the bonded warehouse provisions.

Senator Rowe: May I ask, as I am not a businessman, are the terms "free trade zone", and "duty free zone" synonymous?

Mr. MacPherson: I think you could say so, senator. There is a variety of terms—freeport, duty-free zone, free trade zone—and these all tend to be the same kind of thing. You can have, for example, anything from a small industrial park, as the chairman was indicating, to something the size of Hong Kong, which is one large freeport. The whole of Hong Kong, if you will, is free trade zone.

The Chairman: Senator Carter, I do not want to interrupt you, but because it is on the same subject, may I ask this supplementary? If we do not go to a free trade zone, we have had evidence before the committee that the drawback procedures are complex, and that the cost of money is a factor in the cost of doing business. There is the request that, if we do not go to free trade zones, the very least we should do is go to the

[Traduction]

certaines des problèmes que nous avons abordés à ce sujet. La question de l'établissement de zones de libre échange est une question de politique gouvernementale et il serait logique qu'elle soit posée à un ministre. Je ne peux que vous répéter certains arguments qui ont été présentés à plusieurs reprises lorsque le chef de mon ministère a été saisi de la question. J'ai déjà fait allusion à certains de ces arguments. Il est possible qu'en fait, le rapport coût-efficacité d'une zone de libre échange, étant donné la nature de notre commerce, soit suffisant pour compenser le problème plutôt aigu que nous éprouverons sur le plan du contrôle lorsque nous en serons à l'étape de l'établissement desdites zones. Je vous ferai remarquer que l'usage qu'on fait des zones de libre échange dans les divers pays varie beaucoup selon le genre de commerce auquel ces pays se livrent, selon les avantages ou désavantages inhérents à leur situation géographique par rapport aux grands marchés et, en fait, selon le genre de structure tarifaire qu'ils possèdent.

Par exemple, des fonctionnaires américains nous ont affirmé à plusieurs reprises que dans le cas de certaines zones commerciales des États-Unis, la raison pour laquelle on refuse d'établir des zones de libre échange est, dans une certaine mesure, que ces zones favorisent les manufacturiers qui désirent importer certains produits. Aux États-Unis, dans le domaine des tarifs, certains articles, comme les pièces de bicyclette partiellement montées, sont visés par des droits moins importants qu'ils ne le seraient si les pièces étaient importées individuellement, et ce, probablement pour des raisons historiques. Ainsi, il serait avantageux pour un manufacturier de former, dans une zone de libre échange, une chaîne d'assemblage de pièces de bicyclette, d'importer les produits sans payer de taxes, de les assembler et de les exporter aux États-Unis, parce que dans ce cas, il payerait moins de taxes que s'il importait lui-même les pièces aux États-Unis.

D'une façon générale, je crois que la réponse à votre question réside dans le fait que les divers gouvernements actuels ont décidé que les profits qu'ils pouvaient en tirer ne compensaient pas les désavantages, étant donné le fait qu'il y avait, dans certains cas, d'autres moyens d'arriver aux mêmes résultats. Il s'agit, encore une fois, des dispositions relatives au drawback et aux entrepôts en douane.

Le sénateur Rowe: Étant donné que je ne suis pas un homme d'affaire, je voudrais savoir si les expressions «zone de libre échange» et «zone de franchise douanière» sont synonymes.

M. MacPherson: Je le crois bien, sénateur. De nombreux termes et expressions signifient pratiquement la même chose, notamment port ouvert, zone de franchise douanière, zone de libre échange. Cela peut inclure, par exemple, les petits parcs industriels, comme M. le président l'a dit, ou même la ville de Hong-Kong, qui est un très grand port ouvert. Hong-Kong est en soi une zone de libre échange, si vous préférez.

Le président: Sénateur Carter, je ne voudrais pas vous interrompre, mais j'aimerais poser cette question complémentaire, étant donné qu'elle a trait au même sujet. Dans l'éventualité où nous refuserions d'établir des zones de libre échange, des témoins nous ont affirmé que la méthode du drawback est compliquée et que les divers frais dont il faut s'acquitter influent sur le coût général des produits. Au cas où nous

[Text]

type of procedure they have in the United Kingdom where, on establishing proper evidence that you are going to be re-exporting the common product, you can bring things in without paying that duty and then having to apply to get it back. Why don't we go that far, even if we don't go all the way to free trade zones?

Mr. MacPherson: Lyle, correct me if I am wrong on this one. I believe that that proposal has in fact been made to us—officially or unofficially?

Mr. Russell: Officially.

Mr. MacPherson: Officially, and it is under examination now.

Senator Sparrow: A recommendation made by whom?

Mr. MacPherson: I believe by the same gentleman who mentioned it here in the committee.

Senator Grosart: The Canadian Exporters' Association.

Mr. MacPherson: The Canadian Exporters' Association.

The Chairman: So you are pursuing that points?

Mr. MacPherson: Yes.

Senator Carter: Mr. MacPherson, in the example you mentioned, of bicycles, which would be injurious to Canadian manufacturers of bicycles, is there any evidence that the United States free zone in Buffalo is having some adverse effect on Canadian industry, Canadian manufacturers or exporters?

Mr. MacPherson: I don't really know of any. Certainly, I am not aware of any complaints that we have received that would indicate that free trade zones in the United States act to disadvantage Canadian producers. I must confess that I make that answer just on the basis of memory. I am not aware of specific complaints having been made. There may well have been some.

Senator Carter: Does GATT have any particular bias for or against free trade zones or duty free zones?

Mr. MacPherson: No, not that I am aware of. The thing that of course could result—and this goes back to something which Mr. Greig was referring to, when we were answering questions earlier on countervail—is this. In fact, on many occasions, these duty free zones do result—or can result, I should say—in a certain subsidization of production, for the simple reason that, on some occasions, the establishment of the industrial park that is associated with the free trade zone may have been done on the basis of some kind of tax exemption or some kind of government grant. The relevance of the GATT in this respect would be that if there was that element of subsidization, then the importing country concerned might well regard this as a reason for at least investigating the possibility of countervail. So there is that relationship.

[Traduction]

refuserions d'établir des zones de libre échange, on nous a demandé d'adopter au moins une méthode semblable à celle qui est employée au Royaume-Uni où les hommes d'affaires ont la permission d'importer des produits sans payer de taxes et sans avoir par conséquent à faire une demande de remboursement s'ils prouvent qu'ils exporteront les produits qu'ils vont fabriquer. Pourquoi n'irions-nous pas jusque là, sans toutefois aller jusqu'à établir des zones de libre échange?

M. MacPherson: Lyle, je vous demanderais de me reprendre si je me trompe. Je crois qu'on nous a également fait cette proposition; était-ce officiellement ou officieusement?

M. Russell: Officiellement.

M. MacPherson: On nous l'a faite officiellement et nous étudions présentement la question.

Le sénateur Sparrow: Qui vous a fait cette recommandation?

M. MacPherson: Je crois qu'il s'agissait de la personne qui l'a formulée devant le Comité.

Le sénateur Grosart: L'Association canadienne d'exportation.

M. MacPherson: L'Association canadienne d'exportation.

Le président: Donc, vous continuez sur ce point?

M. MacPherson: Oui.

Le sénateur Carter: M. MacPherson, dans l'exemple que vous avez cité, celui des bicyclettes, qui serait préjudiciable pour les fabricants canadiens de bicyclettes, est-il prouvé que la zone de franchise douanière de Buffalo ait un effet néfaste pour l'industrie canadienne ou pour les fabricants et exportateurs canadiens?

M. MacPherson: Je ne le sais pas vraiment. En vérité, je n'ai eu connaissance d'aucune plainte que nous aurions reçue et qui indiquerait que les zones de franchise douanière aux États-Unis désavantagent les producteurs canadiens. Je dois avouer que cette réponse n'est fondée que sur mes souvenirs. Je n'ai pas eu connaissance de plaintes particulières formulées à ce sujet. Il se pourrait qu'il y en ait eu.

Le sénateur Carter: Le GATT formule-t-il une opinion particulière en faveur ou à l'encontre des zones de libre échange ou des zones de franchise douanière?

M. MacPherson: Non, pas que je sache. Pour en revenir à l'argument qu'a évoqué M. Greig lorsque nous répondions tout à l'heure aux questions sur le droit compensatoire, il pourrait en résulter la chose suivante: en fait, à maintes occasions, ces zones de franchise douanière ont ou peuvent avoir pour résultat une sorte d'aide de l'État à la production, pour la simple raison que parfois, il peut y avoir eu création d'un parc industriel associé à la zone de libre échange lorsque l'État accordait certaines exemptions fiscales ou certaines subventions. Sur ce point, le GATT estime que s'il y a eu une sorte d'aide de l'État, les pays importateurs concernés pourraient considérer cette aide comme un motif les autorisant à envisager au moins la possibilité d'un droit compensatoire. Il y a donc cette relation entre les deux éléments.

[Text]

Senator Carter: In the presentation by, I think it was Mr. Greig, one of the witnesses mentioned that in the determining value for customs valuation, you base it on the fair profit value as sold in the country of export. Is that the wholesale price or the retail price?

Mr. Greig: Senator, that would depend on the level of trade at which the business was being conducted in Canada, in other words, if the Canadian purchaser were at that level we would look for the same level on the domestic market, we would try to get the price at the same level.

Senator Carter: If the Canadian importer were a wholesaler, then it would be judged on the wholesale price in the country of origin?

Mr. Greig: That is correct.

Senator Carter: But if he wasn't, then it would be based on the retail price?

Mr. Greig: You would try to get as close as possible to the same trade level. In some cases that represents a problem, because you don't find identical trade levels, depending on the trading system in the two countries. Then we have to get as close as we can, and we have adjustments tariffs to bring us to the close point, so that we try to get as precise a comparison as possible.

The Chairman: Do you want to add anything to that, Mr. Russell?

Mr. Russell: No, thank you, Mr. Chairman.

Senator Carter: I have one more question and then I have finished, until presumably another round. I would like to ask about procurement. The ten per cent differential that we give on procurement seems to be fairly standard practice. Do all countries use the same figures?

Mr. Oliver: Ours is a ten per cent difference in the proportion of foreign content. It comes out to be a fairly complex formula, that is detailed in the note I have tabled with the committee. I think it can be said that the overall impact is generally less than if it were a straight ten per cent premium on say, an existing tariff item. It only takes into account the difference in foreign content.

In my experience with other people's systems, I think you would find that, rather than worrying about premiums, they probably worry about outright prohibitions in sourcing, or what is essentially a sourcing prohibition. Although the Americans have, by an American act, premiums which are 10, 12, 15 per cent. In that sense, their system is more they are more protectionist.

Senator Carter: Does the U.S.A. regard that as a non-tariff measure, in Canada?

Mr. Oliver: Our particular provision?

Senator Carter: Yes.

Mr. Oliver: I am sure it is one that they would want to try and negotiate out in the international code, if that comes to pass. We have not had, in our experience, many real com-

[Traduction]

Le sénateur Carter: L'un des témoin—je crois que c'était M. Greig—a indiqué qu'à la douane, la valeur des biens était déterminée en fonction du juste profit qui serait réalisé dans le pays d'exportation. S'agit-il du prix de gros ou du prix de détail?

M. Greig: Sénateur, cela dépend du niveau commercial auquel se situent les affaires au Canada; autrement dit, si l'acheteur canadien se situe à tel niveau, nous chercherons le même niveau sur le marché intérieur, nous essaierons d'obtenir le prix pratiqué à ce même niveau.

Le sénateur Carter: Si l'importateur Canadien était un grossiste, la valeur des biens importés serait donc établie en fonction du prix de gros dans les pays d'origine?

M. Greig: C'est exact.

Le sénateur Carter: Mais si ce n'est pas un grossiste, l'évaluation sera donc faite en fonction du prix de détail?

M. Greig: On essaye de s'approcher le plus possible du même niveau commercial. Dans certains cas, c'est difficile, car on ne trouve pas toujours un niveau commercial identique; cela dépend des systèmes commerciaux des deux pays. Dans ce cas, nous devons chercher les prix les plus proches; nous disposons de rajustements tarifaires pour trouver le point le plus proche, et nous essayons de faire une comparaison aussi précise que possible.

Le président: Avez-vous quelque chose à ajouter, Monsieur Russell?

M. Russell: Non, merci, monsieur le président.

Le sénateur Carter: Avant le prochain tour, je voudrais poser une dernière question concernant les achats. La différence de 10 p. 100 que nous accordons sur les achats semble être une pratique assez courante. Est-ce que tous les pays appliquent les mêmes pourcentages?

M. Oliver: Dans notre système, il s'agit d'une différence de 10 p. 100 dans la proportion de contenu étranger. Il s'avère que cette formule est assez complexe; elle est exposée en détails dans la note que j'ai déposée au Comité. On peut dire que dans ce cas, les implications globales sont généralement moindres que s'il s'agissait d'une prime forfaitaire de 10 p. 100 sur un numéro tarifaire existant. On ne tient compte que de la différence dans le contenu étranger.

D'après mon expérience des systèmes étrangers, je peux dire que, plutôt que de se préoccuper des primes, on se préoccupe davantage des interdictions absolues concernant la provenance. Cependant, les Américains, en vertu d'une loi américaine, ont des primes de 10, 12 et 15 p. 100. A ce titre, leur système est plus protectionniste.

Le sénateur Carter: Est-ce que les États-Unis assimilent la disposition canadienne à une mesure non tarifaire?

M. Oliver: Notre disposition particulière?

Le sénateur Carter: Oui.

M. Oliver: Je suis sûr qu'ils voudraient essayer, par la négociation, de la supprimer du code international, si cela se produit. D'après notre expérience, le système canadien n'a

[Text]

plaints from others, of the Canadian system. That may be relating back to my earlier comment which suggested that you have to compare the two systems, and compare the governmental procurement environments in the various countries, before you generate a complaint.

We were named, in the GATT list of non-tariff measures. People were asked to say what gave them trouble, and that was where Canadian procurement policies were generally said to be a non-tariff measure and therefore we were now in a position of negotiating on the position in the GATT. But in practical terms of day to day administration of our procurement policy, we really have had very few complaints on this ten per cent difference.

The Chairman: Senator Carter, I have difficulty in recalling which witness it was, on one occasion, but my recollection is rather clear that we have had that evidence before the committee, which has complained that our government procurement policies in Canada are not as restrictive as in other countries, particularly in the United States. One or two of our provinces are restrictive.

Senator Carter: Yes.

The Chairman: If I could look back into the record, if I am not mistaken, I think the evidence was that people were of the opinion that we should stiffen our government procurement policies up to the level of others. Would that be your recollection, Senator Cameron?

Senator Cameron: I think so.

The Chairman: And certainly once you get to that level, they are accepted as NTB's; I am quite sure of that.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, if it is your desire, we could switch to the farm implements trade in the United States.

The Chairman: Yes, by all means.

Senator Sparrow: I understand that the witnesses have been informed of the problem, or they were probably aware of it before, and also aware of the evidence given to the committee, and the information supplied to the committee, by the president of Massey-Ferguson Industries, by the Department of Industry, Trade and Commerce, and by the Prairie Implement Manufacturers Association. Is this correct? You have the background information on that?

Mr. MacPherson: Not particularly, senator, but go ahead and we may be able to answer your question, or at last take it as notice.

Senator Sparrow: The representation made by the Prairie Implement Manufacturers Association—I will not go into all the details—had this conclusion in their proposal made to us:

... we therefore urge that immediate and determined action be taken by top level Canadian Authorities to obtain the same duty free access to the U.S.A. as our counterparts in the U.S.A. enjoy when exporting farm machinery and repair parts to Canada.

[Traduction]

suscité à l'étranger que peu de plaintes fondées. Comme je le disais tout à l'heure, il faut comparer les deux systèmes, et comparer les contextes dans lesquels les achats des gouvernements s'effectuent dans les différents pays avant de formuler une plainte.

La disposition canadienne est citée dans la liste du GATT des mesures non tarifaires. On a demandé aux intéressés de dire ce qui leur causait des problèmes, et ils ont dit que les politiques d'achat canadiennes constituaient une mesure non tarifaire et que de ce fait, nous étions maintenant en bonne position pour négocier avec le GATT. Mais du point de vue pratique de l'administration au jour le jour de notre politique d'achat, nous avons reçu très peu de plaintes concernant cette différence de 10 p. 100.

Le président: Sénateur Carter, j'oublie quel était le nom du témoin, mais je suis certain que le comité a déjà entendu des témoignages selon lesquels les politiques d'approvisionnement de notre gouvernement ne sont pas aussi restrictives que celles d'autres pays, notamment les États-Unis. Seules une ou deux de nos provinces ont adopté des mesures restrictives dans ce domaine.

Le sénateur Carter: Oui.

Le président: Si je ne m'abuse, je crois que les témoins estimaient que le gouvernement devait renforcer ses politiques d'approvisionnement. Mes souvenirs sont-ils justes, sénateur Cameron?

Le sénateur Cameron: Je crois que oui.

Le président: Et je suis certain que le Conseil du trésor approuverait ces politiques.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, si vous le permettez, nous pourrions maintenant aborder le sujet du commerce des instruments aratoires aux États-Unis.

Le président: Je vous en prie.

Le sénateur Sparrow: Je crois que les témoins sont au courant du problème depuis longtemps et qu'ils connaissent également les témoignages soumis devant le comité et les renseignements fournis par le président de Massey-Ferguson, le ministère de l'Industrie et du Commerce et la Prairie Implement Manufacturers' Association (l'Association des fabricants d'instruments aratoires des Prairies). Est-ce exact? Possédez-vous les données de base à ce sujet?

M. MacPherson: Pas particulièrement, sénateur, mais allez-y et nous pourrions sans doute répondre à certaines de vos questions ou, du moins, en prendre note.

Le sénateur Sparrow: Sans entrer dans les détails, la principale recommandation soumise par la Prairie Implement Manufacturers's Association (l'Association des fabricants d'instruments aratoires des Prairies) se lisait comme suit:

Nous prions donc les plus hautes instances administratives canadiennes d'adopter immédiatement les mesures voulues pour que nous obtenions le même accès en franchise aux États-Unis que nos concurrents américains lorsqu'ils exportent de la machinerie agricole et des pièces de réparation au Canada.

[Text]

I wanted that particular complaint directly on the record. I am confused—and I am not certain that I am the only one—on the facts as presented by this association, by what appears to be facts presented by Massey-Ferguson, and also the information from the Department of Industry, Trade and Commerce. They seem to be at odds, and I am wondering if you could explain to us the free trade, or lack of it, between Canada and the United States, as it affects farm machinery.

It is very definite in the presentation by the Prairie Implement Manufacturers Association that in fact there is not free trade in a number of crucial areas that affect them very drastically. I am sure the committee is concerned about it, and we in western Canada are, because we have been building up a sizeable industry in the last eight or ten years. Of course, the big market is into the United States, and our people are having a great many problems, so great that they are being forced—or, at least, they are considering moving their plants to the United States, or, at least, to branch plants being built in the United States. I am asking at the moment for a detailed summary of the problems I have raised, to tell us where the problems are, as you see them; and, if you see any problems, what really has been done to solve this problem of the manufacturers; and also, if there are areas that have not been covered, what this committee could do, or what should be done by government, to solve this very apparent problem.

Mr. Greig: Mr. Chairman, we have something prepared on that particular subject.

Mr. Wickham: To a certain extent, there is a problem of definition, and, as you imply, it is a very complex area. To get a fuller understanding, you would eventually need to go down item by item the individual bits of equipment. I think that the problem is that, when you compare the two tariffs, they are drawn up on slightly different systems. There is provision in the Canadian tariff for agricultural machinery and for agricultural implements, as such. In addition, many items of farm machinery are accorded duty free entry under items that relate to equipment that is used in agriculture. For example, tariff item number 40938 provides duty free entry of tractors other than certain named integrated self-propelled machines. In the case of this item, the parts are also duty free. The tractor is also entered free of duty.

This same principle applies, in general, to all duty free equipment. So, in sum, in the Canadian tariff there is one particular item which provides for a whole lot of farming implements, and so on. There is also the other item that deals with tractors. These two are the foundation of the items that deal with farm machinery generally.

Now, in the Canadian tariff there is another feature to bear in mind, that is, that the parts associated with those machines also enter duty free. The United States tariff classifies such machinery differently. If the machine is suitable for agricultural use, it can enter duty free, regardless of whether or not the machine will be actually used in farming. I understand that, therefore, if a tractor is suitable for use in farming, then they will let it in duty free. I also understand that the method used for establishing whether the thing is suitable for farming

[Traduction]

Je voulais qu'on consigne cette plainte directement au compte rendu. Je saisis mal, comme beaucoup d'autres j'en suis certain, les faits présentés par cette association, ceux qui semblent nous avoir été soumis par Massey-Ferguson et les renseignements obtenus du ministère de l'Industrie et du Commerce. Ils semblent se contredire et j'aimerais que vous nous expliquiez la politique de libre-échange ou l'absence d'une telle politique entre le Canada et les États-Unis et ses conséquences sur le commerce de la machinerie agricole?

Le mémoire de la Prairie Implement Manufacturers Association (l'Association des fabricants d'instruments aratoires des Prairies) estime que le libre-échange n'existe pas dans de nombreux secteurs qui la touche sérieusement. Je suis certain que, comme nous dans l'Ouest, le comité se préoccupe de ce problème parce que nous avons bâti une industrie importante dans ce domaine au cours des dernières 8 ou 10 années. Le gros du marché se situe bien sûr aux États-Unis et nos fabricants font face à de tels problèmes qu'ils songent à déménager leurs usines aux États-Unis ou, du moins, à y ouvrir des filiales. Je voudrais qu'on fasse un résumé complet des problèmes que j'ai soulevés et que vous nous disiez quels sont, à votre avis, les problèmes des fabricants et les mesures qui ont été prises en vue de les résoudre. Je voudrais également que vous nous précisiez si le comité a oublié des points et ce que le gouvernement devrait faire pour résoudre ce problème flagrant.

M. Greig: Monsieur le président, nous avons préparé un petit exposé à ce sujet.

M. Wickham: Il existe jusqu'à un certain point un problème de définition et, comme vous le soulignez, c'est un secteur très complexe. Pour mieux le comprendre, il faudrait éventuellement étudier les pièces d'équipement article par article. Quand on compare les deux tarifs, je crois que le problème est qu'ils sont établis en fonction de systèmes quelque peu différents. Le tarif canadien s'applique à la machinerie agricole et aux instruments aratoires comme tels. En outre, de nombreuses pièces de machinerie agricole entrent en franchise parce qu'on les considère comme de l'équipement agricole. Par exemple, le numéro tarifaire 40938 permet l'entrée en franchise des tracteurs autres que certaines machines automotrices. Dans ce cas, les pièces entrent également en franchise comme le tracteur.

Le même principe s'applique, en général, à tout l'équipement en franchise de droit. En résumé, un poste du tarif canadien s'applique à un ensemble d'instruments aratoires. Un autre poste s'applique aux tracteurs. Ce sont, en principe, les postes qui s'appliquent à la machinerie agricole.

Il faut également noter qu'en vertu du tarif canadien, les pièces qui appartiennent à ces machines entrent également en franchise. Le tarif américain classe cette machinerie dans des catégories différentes. Si la machine en question peut servir à des fins agricoles, elle peut entrer en franchise, peu importe à quoi elle servira. Par conséquent, si un tracteur peut servir à l'exploitation agricole, il pourra entrer en franchise. D'après ce que je puis comprendre, on détermine si une machine donnée peut servir à l'exploitation agricole en l'examinant pour voir si

[Text]

is by taking a survey of the thing and seeing if in fact it is worked in farming. In this respect the provision differs greatly from those items in the Canadian tariff, where end-use of the machinery might have to be established.

One of the criteria they use in deciding whether some item is used in a farm, is finding out if it is actually used, not whether it is susceptible of being used, or could have been used—but whether in fact it is used.

There is another factor of difference between these two tariffs. The United States tariff does not accord duty free entry to all parts of machinery suitable for use in agriculture. Thus, in the United States tariff you could have a situation where the machine may be entered duty free but the parts may be dutiable.

Senator Sparrow: Are, or may be? Are, I understand.

Mr. Wickham: I am not sure whether it is that they are or that they may be. I was being a typical bureaucrat and being very cautious and saying "may be". As far as I know, that is the situation, they may be. There may be some parts that can go in duty free, but I do not know for sure. Anyhow, the basic difference between the two tariffs is that, whereas in our tariff if the machine itself is duty free the parts are duty free; in the United States that does not necessarily follow.

In sum, there are many items of farm machinery which will be accorded duty free entry under both the Canadian and United States tariffs. There are some differences, the most important of which are related to the treatment of repair parts. Furthermore, the Canadian tariff is quite complex and it would be necessary to study the particular piece of equipment or parts thereof in detail, in order to be sure of its tariff status under both laws.

I think that is the best general statement I can make now. We would, of course, be perfectly happy to go down to any individual item at a later date, or as a supplement to the kind of thing I have just said now—except, as I say, that these things are complex. One of the applications is related to the rules that govern whether or not the piece of machinery is self-integrated. This is a further complication in the issues. These are some of the factors. I hope I have been able to answer sufficiently.

Mr. MacPherson: Might I add to that, that to the extent that, of course, there are anomalies in the United States tariff, or tariff items which we consider to be important barriers to our exports, this inevitably will be one of the major focuses of attention for our negotiators in the negotiations on the GATT that are now coming in. At the moment, the United States are operating on mandate from Congress which would allow them to reduce tariffs by 60 per cent, by and large, across the board. This is subject to some qualifications, but let me put it in general terms. And indeed they also have authority from Congress to go to duty free on tariffs that are under five per cent. The trick in the negotiations will be to ensure that we can put together a negotiation which, from our point of view, will induce the United States' negotiators to use fully the authority

[Traduction]

on s'en sert bien à cette fin. À cet égard, la présente disposition diffère beaucoup de celle du tarif douanier canadien, qui prévoit qu'on peut devoir établir l'utilisation finale d'une machine.

Pour déterminer si une machine donnée peut être utilisée dans une ferme, on détermine entre autres si elle est y en fait utilisée, et non pas si elle est susceptible de l'être, ou si elle a pu l'être.

Ces deux tarifs douaniers diffèrent aussi à un autre égard. Celui des États-Unis ne permet pas à toutes les pièces des machines pouvant servir à l'agriculture d'entrer en franchise. Ainsi, d'après le tarif douanier des États-Unis, il est possible qu'une machine donnée entre en franchise, mais que les pièces qui la composent soient imposables.

Le sénateur Sparrow: Elles le sont, ou elles peuvent l'être? D'après moi, elles le sont.

M. Wickham: Je ne suis pas certain si elles le sont ou si elles peuvent l'être. En bon bureaucrate, j'étais très prudent et je disais qu'elles pouvaient l'être. D'après moi, elles «peuvent l'être». Certaines pièces peuvent peut-être entrer en franchise, mais je n'en suis pas certain. Quoiqu'il en soit, la différence fondamentale entre les deux tarifs douaniers est que d'après le nôtre, si la machine entre en franchise, il en va de même des pièces, alors qu'aux États-Unis, ce n'est pas nécessairement le cas.

Bref, un grand nombre d'articles agricoles pourront entrer en franchise en vertu des tarifs douaniers canadien et américain. Il existe certaines différences entre les deux, la plus importante se rapportant au traitement des pièces de rechange. De plus, le tarif canadien est assez complexe et il faudrait étudier l'équipement et les pièces dont il y est question en détail, pour être certain de la catégorie où ils sont classés aux termes de chacune des deux lois.

Je ne puis rien vous dire de mieux pour l'instant. Nous serions naturellement très heureux d'étudier ultérieurement tout article en particulier, ou de compléter ce dont je viens de parler, mais comme je l'ai dit, ce sont là des aspects complexes. L'une des applications porte sur les règles qui font qu'une pièce est intégrée. C'est là une autre complication. Voilà certains des facteurs en cause. J'espère que mes réponses auront su vous satisfaire.

M. MacPherson: J'aimerais ajouter que dans la mesure où il existe naturellement certaines anomalies dans le tarif douanier des États-Unis, et où certains de ses articles représentent à nos yeux d'importantes barrières douanières, ces questions seront inévitablement l'une de celles qui retiendront le plus l'attention de nos représentants lors des prochaines négociations du GATT. À l'heure actuelle, les États-Unis fonctionnent selon un mandat du Congrès qui leur permettrait en fait d'opérer des réductions du taux de 60 p. 100 à tous les niveaux. Cette mesure est assujettie à certains critères, mais permettez-moi de vous dresser un tableau général de la situation. Les droits de douane peuvent aller jusqu'à 60 p. 100; le Congrès habilite en fait à faire entrer en franchise les marchandises imposables au-dessous de 5 p. 100. Lors des négociations, l'astuce sera de

[Text]

given by Congress so as to make the maximum impact on the United States tariffs which are of interest to Canadian exporters.

Senator Lang: Am I right in interpreting your remarks, Mr. Wickham, to infer that the present situation is more advantageous to Canada than to the United States, because the machinery we export there may not be for an agricultural purpose at all, but goes into the United States duty free, and this situation favours them rather than otherwise?

Mr. Wickham: All I can say is that you may be right.

Senator Sparrow: This is the problem we are faced with, that the average farm implement is not designed to work in industry; it is not built heavy-duty enough for industrial purposes. This is really the complaint. If you use a dozer, a farm tractor, you are not going to use it on residential homes. So our type of manufacture is actually agricultural. So they have nothing to lose by letting this into the United States, if it can be used for agricultural purposes. Then, if it is too big or too costly, it is considered industrial. I believe that is the case, Mr. Chairman.

There are quite a number of individual questions that we have in regard to this, but I am not certain that I can keep asking these questions. I am not satisfied yet on how we can get at these negotiations being very specific in the problem areas. I thought I would ask these questions prior to the meeting today, on the actual breakdown of the areas where we have not got a reciprocal agreement or free trade in those areas, where we can zero in and start negotiations in these problem areas. How can we get that, Mr. Chairman? How can we arrive at that?

The Chairman: I think these points could possibly be put as questions to those witnesses. We have to face the fact that many Canadians think in terms of two major areas of free trade—automobiles and farm implements. In the case of automobiles it was a free trade agreement; in the case of farm implements it did not happen internally.

I believe the United States historically did not have tariffs against farm machinery coming into the United States in the old days, where the pieces might be put together in a blacksmith's shop. In the Canadian tariff, we were eliminating the tariff on farm machinery really as an attack on the cost of living problem and on the cost of production of food. So there was not a mutual deal; there was not an agreement; but it is an area of substantial free trade between the two countries.

I would ask whether or not it was ever perceived within the department, at the governmental level, that a special attack should not be made, between our government and the United States government, to try to standardize procedures in this rather large area of trade, which is the de facto free trade area

[Traduction]

manœuvrer d'une façon qui, selon nous, portera les négociateurs des États-Unis à utiliser au maximum l'autorisation qui leur est accordée par le Congrès, de façon à agir le plus possible sur les tarifs douaniers des États-Unis qui intéressent les exportateurs canadiens.

Le sénateur Lang: Ai-je raison, monsieur Wichlem, de comprendre d'après ce que vous dites que la situation actuelle est plus à l'avantage du Canada que des États-Unis, parce que les machines que nous exportons ne sont peut-être aucunement destinées à des fins agricoles, mais elles entrent aux États-Unis en franchise, et au total, la situation les favorise.

M. Wickham: Tout ce que je puis dire, c'est que vous avez peut-être raison.

Le sénateur Sparrow: C'est là le problème auquel nous devons faire face, que la plupart des instruments aratoires ne sont pas conçus pour l'industrie; leur rendement n'est pas assez grand pour qu'on puisse les utiliser dans l'industrie. C'est vraiment de cela dont on se plaint. Si vous utilisez un tracteur agricole, vous ne l'utiliserez pas à la maison. Notre type de fabrication est véritablement agricole. Ainsi, ils n'ont rien à perdre en laissant la machinerie entrer aux États-Unis, si elle peut être utilisée à des fins agricoles. Et si c'est trop important ou trop coûteux, c'est considéré comme industriel. Je crois que c'est le cas ici, Monsieur le président.

Nous avons de nombreuses questions à cet égard, mais je ne suis pas sûr de pouvoir continuer à les poser. Je ne suis pas encore convaincu de la façon dont nous pourrions en arriver à ce que ces négociations traitent de façon précise les secteurs problèmes. Je pensais poser ces questions avant la séance d'aujourd'hui, afin de connaître les secteurs où nous ne sommes pas arrivés à une entente réciproque, où nous n'avons pu convenir d'un libre-échange, et où nous pouvons commencer à zéro et entreprendre des négociations. Comment pouvons-nous y arriver, Monsieur le président?

Le président: Je pense qu'on pourrait éventuellement poser ces questions à ces témoins. Nous devons reconnaître le fait que de nombreux Canadiens considèrent deux grands secteurs dans le libre-échange: les automobiles, et les outils aratoires. Dans le cas des automobiles, on a conclu un accord de libre-échange. Dans celui des outils aratoires, cela n'a pas été fait de façon interne.

Je crois que les États-Unis n'ont traditionnellement pas imposé de tarifs sur la machinerie agricole qui y était introduite autrefois, alors qu'on pouvait monter les pièces dans l'atelier d'un forgeron. Au Canada, nous supprimions le tarif sur la machinerie agricole pour faire face aux problèmes du coût de la vie et du coût de la production alimentaire. Il ne s'agissait donc pas d'un accord mutuel. Il n'y a pas eu de convention, mais il y a beaucoup de libre-échange entre les deux pays.

Je me demandais si on n'a jamais pensé, au ministère, que le gouvernement canadien ne devrait pas s'adresser au gouvernement américain pour essayer de normaliser les pratiques de ce secteur commercial plutôt vaste, soit celui du libre-échange de facto. Mais il n'est pas symétrique. A-t-on jamais songé à le rendre tel?

[Text]

but is not symmetrical, and should it not be made symmetrical? Has any thought been given to that?

Mr. MacPherson: I am not aware, but that may be ignorance on my part. Certainly this is an important area of Canadian-U.S. trade. It is one which will, of course, receive close attention in the negotiations, so that we can in fact, to the extent we can initiate such arrangements, reduce the amount of anomalies to the extent possible.

Obviously, if the farm machinery producers consider that their access to the United States is not exactly what they think it should be, then this will be one of our objectives in the negotiations. But, senator, I have written down here what I think your question is, and if I have got this right, we can undertake to do this for you. What I think you are getting at is: in what specific areas do the United States and Canadian tariff systems differ in the treatment of farm implements and the parts for farm implements. If that is the case, I could certainly undertake—it would have to be in conjunction with the Department of Industry, Trade and Commerce, because they are the experts on the United States tariff, not us. While I can certainly undertake to pull some information together for the committee, to provide this information, unfortunately—it is probably my fault—I was not given notice of the fact that you wanted to raise these issues today, or we could have tried to have it available for you. I am sorry. I hope I have taken your question correctly.

Senator Sparrow: I think that is my point, but they are rather specific questions, and probably it is too much to ask in detail.

The Chairman: The Prairie Implement Manufacturers Association, in their brief, mentioned all sorts of machinery—dozer blades, front-end loaders, hydraulic cylinders, shaft monitors, and so on.

Senator Sparrow: If I might assist him to reply to us on what he has prepared, it seems to me that our manufacturers in Canada are at an unfair disadvantage in trade with the United States, that is the first area, in more areas than we are unfair with them. The goal I would like to see is an actual free trade area, in meaningful terms, with agricultural implements. What seems to have happened over the years is that we don't really have any actual agreement on agricultural implements. We have added a tariff here and dropped a tariff there, without going into an actual agricultural implements agreement. And that is the direction in which I would like to see us go. So, until we can really find out where all these odds are, we cannot really solve the problem. Can you give us the information that would lead us to that?

Mr. MacPherson: I can try, senator, to give the focal areas where the treatment differs, to the extent that we have that information available. I believe we probably can make a stab at it. As Mr. Wickham has pointed out, part of the problem is that the Canadian tariff and the American tariff are classified differently, so, in the final analysis, when we get down to the nitty-gritty of the issue, there will be some fairly important

[Traduction]

M. MacPherson: Je ne suis pas au courant, mais c'est possible. Chose certaine, c'est un important secteur du commerce Canada-U.S.A. C'est un secteur qui, évidemment sera, attentivement examiné lors des négociations, de sorte que nous puissions vraiment, dans la mesure où nous pouvons introduire ces dispositions, réduire le plus possible les anomalies.

Évidemment, si les producteurs de machines agricoles estiment que leur accès aux États-Unis n'est pas exactement ce qu'il devrait être, ce sera l'un de nos objectifs au cours des négociations. Cependant, sénateur, j'ai pris note de votre question et, si j'ai bien compris de quoi il s'agit, nous pourrions essayer de vous obtenir les renseignements. Je pense que vous voulez savoir dans quel secteur particulier les systèmes tarifaires canadiens américains diffèrent en ce qui concerne le traitement des instruments aratoires et de leurs diverses pièces. Si c'est bien cela, je pourrais certainement essayer d'obtenir pour vous ces renseignements. Je devrai m'adresser au ministère de l'Industrie et du Commerce, qui dispose de spécialistes en matière de tarifs américains, alors que nous ne sommes pas spécialistes de cette question. J'essaierai de rassembler ces renseignements pour le comité et de les lui fournir; malheureusement, et c'est probablement à cause d'une négligence de ma part, on ne m'a pas avisé que vous aviez l'intention de soulever ces questions aujourd'hui. Autrement, nous aurions essayé de vous fournir ces données. Je suis désolé. Quoiqu'il en soit, j'espère avoir bien pris en note votre question.

Le sénateur Sparrow: Je le pense; j'aurais des questions plus précises, mais ce ferait probablement trop de détail à demander.

Le président: L'Association des fabricants d'instruments aratoires des Prairies a mentionné dans leur mémoire toutes sortes d'appareils: lames de tracteurs, chargeuses à benne frontale, cylindres hydrauliques, appareils de surveillance, etc.

Le sénateur Sparrow: Pour l'aider à nous répondre d'après ce qu'il a préparé, il me semble que les fabricants du Canada occupent une position injustement avantageuse en ce qui concerne le commerce avec les États-Unis. Ce à quoi j'aimerais que l'on en arrive, c'est à un libre-échange véritable pour ce qui est des instruments aratoires. Il semble que nous n'ayons pas encore conclu d'accord véritable pour les instruments aratoires. Nous avons imposé un tarif ici, nous en avons laissé tombé un autre là, sans vraiment conclure d'accord véritable sur les instruments aratoires. Et c'est le sens dans lequel j'aimerais que nous nous engagions. Tant que nous n'aurons pas trouvé toutes ces inégalités, nous ne pourrions vraiment résoudre le problème. Pourriez-vous nous fournir les renseignements qui pourraient nous y mener?

M. MacPherson: Je peux essayer, sénateur, de vous faire connaître les principaux secteurs où il y a une différence de traitement, dans la mesure où nous disposons de ces renseignements. Je crois que nous pourrions probablement essayer. Comme l'a fait remarquer M. Wickham, une partie du problème provient de ce que les tarifs canadiens et américains sont classés différemment, de sorte qu'au moment de l'analyse

[Text]

judgment calls, as to whether we are talking about the same kinds of implements. But we will do the best we can to give you an amount of factual material to enable you to draw your conclusions.

The Chairman: Possibly the Department of Industry, Trade and Commerce would be better for this question. Could I refresh my memory as to whether we would be, as part of GATT, considered relative to a free trade agreement as to agricultural machinery only? We got away in the Auto Pact.

Senator McElman: We already had it; it is not part of the GATT.

Mr. MacPherson: As long as it is done on a Most Favoured Nation basis, the GATT is silent on the extent to which a product is duty free or not. The point is that if you are in fact giving duty free entry to all countries, then this is within your GATT obligations. In the case of the Auto Pact, in fact, this is of course what we did.

The Chairman: We did it multilaterally.

Mr. MacPherson: And the United States did it bilaterally; and they had to seek a waiver to do that.

Senator McElman: As a supplementary to the question by Senator Sparrow, I hope we can get it very clear. There is free trade on farm implements, and it is effective. The problem is raised by the Prairie Implement manufacturers Association on the tax, in the first instance, and even more particularly on parts. We are not dealing with parts but with implements. By their submission, what we are dealing with is largely a matter of definition, that we do not have to go to GATT, but that we straighten out this, in bilateral discussions, between the bureaucracies of Washington and Ottawa.

I find it strange, but if these complaints are not of recent origin, there is good reason to believe that this has been simmering for several years, and they have been made to Ottawa, with the request that such negotiations take place for straightening out the definition. Then somebody—in Industry, Trade and Commerce, or National Revenue, or Finance—must have information on what has occurred thus far. So I would hope that the witnesses, if they gather information on this, might consult with the Department of Industry, Trade and Commerce, for example, and find out what these complaints have attained in the way of action thus far, and what is contemplated.

We have the situation that Massey-Ferguson puts, that there is really no program problem? But they are central Canadian. We have as areas of national policy, as expressed by the government, the wish to decentralize some of this manufacturing. If the complaints now raised by the Prairie provin-

[Traduction]

finale, lorsque nous en arrivons aux éléments fondamentaux de la question, on demandera des jugements plutôt importants, afin de savoir si nous parlons des mêmes types d'instruments. Mais nous allons faire tout notre possible pour vous donner toutes les données nécessaires en vue de vous permettre de tirer vos propres conclusions.

Le président: Le ministère de l'Industrie et du Commerce serait peut-être mieux placé pour nous aider. Pourriez-vous me rafraîchir la mémoire; et me dire si, en tant que membre du GATT, nous pourrions avoir des ententes de marché libre concernant seulement la machinerie agricole? Nous nous en sommes sortis avec le Pacte canado-américain de l'automobile.

Le sénateur McElman: Nous l'avions déjà; cela ne fait pas partie du GATT.

M. MacPherson: Tant qu'on procède par la clause de la nation la plus favorisée, le GATT ne tranche pas sur la question de savoir jusqu'à quel point un produit peut être affranchi. En fait, si vous accordez à tous les pays la possibilité d'importer leurs marchandises en franchise, alors vous tombez sous le coup de vos obligations face au GATT. C'est évidemment ce que nous avons fait dans le cas de l'accord de l'automobile.

Le président: Nous l'avons fait sur une base multilatérale.

M. MacPherson: Les États-Unis l'ont fait sur une base bilatérale. Ils ont dû d'ailleurs se trouver des exemptions.

Le sénateur McElman: En posant une question supplémentaire à celle du sénateur Sparrow, j'espère que nous allons pouvoir éclaircir la situation. Il existe un commerce libre pour l'équipement agricole; il fonctionne d'ailleurs très bien. Le problème a été soulevé par l'imposition de taxes imposées à la Prairies Implement Manufacturers Association, en particulier sur les pièces de rechange. Nous ne parlons pas de pièces de rechange mais des instruments eux-mêmes. D'après leur soumission, il faudrait discuter de définitions, c'est-à-dire que nous n'avons pas à nous prévaloir des dispositions du GATT mais que nous devrions éclaircir la situation immédiatement par l'entremise de discussions bilatérales entre fonctionnaires de Washington et d'Ottawa.

Je trouve bizarre que ces plaintes ne soient pas nouvelles, on a alors de bonnes raisons de croire qu'elles sont répétées depuis de nombreuses années, qu'on s'est adressé à Ottawa pour qu'on amorce des négociations permettant d'éclaircir la situation. Il doit y avoir un fonctionnaire, au ministère de l'Industrie et du Commerce, du Revenu ou des Finances qui doit avoir des renseignements sur ce qui s'est passé jusqu'à présent. Donc j'espère que les témoins, s'ils ont des renseignements sur ce sujet, vont entrer en communication avec le ministère de l'Industrie et du Commerce par exemple, pour savoir de quelle façon on a donné suite aux plaintes et quelles sont les mesures qu'on prévoit prendre.

Il y a Massey-Ferguson, pour sa part, qui affirme qu'il n'existe pas de problème, ils sont au centre du pays. Il existe des politiques nationales, comme l'a démontré le gouvernement, en vertu desquelles on veut décentraliser certains secteurs de l'industrie manufacturière. Si les plaintes n'avaient

[Text]

inces had been raised by industry in Ontario, across the border, they might have had some different effect.

Mr. MacPherson: Mr. Chairman, could I ask Mr. Russell to comment further on the historical record on this subject, because he is familiar with some of the background on this particular issue?

Mr. Russell: As Mr. Macpherson has said, there have been discussions going back to 1963 with the Americans on their Tariff Re-classification Act. I am not sure of the correct citation. They had a major revision of their tariff in 1963. There were negotiations with the major trading partners, including ourselves, on a new tariff classification system. And indeed some of this problem of classification or definition of parts arose from those changes. And we made some yards, I guess, in getting them to change some of them, but we did not succeed in all of them. It came up again in the period immediately following the "Nixon shock" of 1971, when we had some discussions on trade with the Americans. This question of agricultural implements was one of the items we put on our "shopping list" as one of the things to be done. We did not make any yards at all on that occasion, because the position had been confirmed since 1963, in the minds of the administration, so that a legislative amendment was required, and they would have to go to Congress on that.

Basically, our best chance has come to do it now, in the context of trade negotiations, when tariff classification is open to negotiation to some extent. We will be pursuing it. We have a list of the disparities on file.

Senator McElman: Do you feel that this is something that should be handled at GATT, rather than directly within two bureaucracies?

Mr. Russell: The actual negotiations would be bilateral, implemented probably on an MFN basis, since we are talking about tariff descriptions, which form part of the GATT schedules. It is a matter of really finding what is covered. The actual bargaining would be done bilaterally, but to avoid the necessity of a waiver for a bilateral agreement, and since there is not too much trade from outside North America, it would be more feasible to think of Most Favoured Nation implementation.

Senator McElman: I find that strange, because we import farm machinery so much, and presumably they send services after marketing, parts; they send a service for attachments. So it is not a multilateral thing we are talking about; it is a Canadian-U.S. misunderstanding on definitions which is upsetting a very real section of the implement manufacturing industry in Canada, which is at a disadvantage compared to its comparative industry across the border.

[Traduction]

pas été formulées par les provinces des Prairies mais plutôt par le secteur industriel de l'Ontario, les résultats auraient été différents.

M. MacPherson: Monsieur le président, pourrais-je demander à M. Russell d'expliquer plus longuement l'origine du problème parce qu'il connaît assez bien certains événements qui l'ont amené?

M. Russell: Comme l'a souligné M. MacPherson, il y a eu des discussions qui remontent à 1963 avec les Américains, concernant leur tarif re-classification act. Je ne suis pas certain de la citation. Ils ont procédé à une revision importante de leurs tarifs en 1963. Les États-Unis ont négocié avec leurs plus importants partenaires commerciaux, y compris le Canada, au sujet d'un nouveau système de classement tarifaire. En fait, le problème du classement s'appliquant aux parties est survenu à la suite des changements. Nous avons accompli quelque progrès, je pense, en les amenant à apporter certaines modifications, mais nous n'avons pas réussi sur toute la ligne. Cela s'est produit à nouveau à la période suivant immédiatement le revirement effectué par Nixon en 1971, lorsque nous avons discuté du commerce avec les Américains. La question des instruments agricoles était un des articles que nous avons ajouté à notre liste et que nous devons discuter. Les négociations n'ont pas progressé d'un pouce à cette occasion, à cause de la décision adoptée par l'administration depuis 1963, et qui voulait qu'une modification aux lois était nécessaire et qu'il fallait passer par le congrès.

En fait, nous avons de meilleures chances à l'heure actuelle dans le contexte des négociations commerciales. Tant qu'il sera possible de négocier le classement tarifaire, nous le ferons dans la mesure du possible. Nous avons établi une liste des disparités qui existent entre les deux pays.

Le sénateur McElman: Croyez-vous que ce serait quelque chose qui devrait être discuté dans le cadre du GATT plutôt que directement par l'intermédiaires de deux bureaucraties?

M. Russell: Les vraies négociations se font sur une base bilatérale, se faisant sur le modèle du CNPF, puisque nous parlons de descriptions tarifaires, qui font partie du programme du GATT. Il est très difficile de savoir exactement quels sont les éléments qui sont régis par cet accord. Les vraies négociations se feront sur une base bilatérale, mais pour éviter de faire des abandons de droit pour un accord bilatéral et puisqu'il n'y a pas tellement de commerce avec d'autres continents que l'Amérique du nord, il serait plus pratique de penser en fonction de l'adoption de la clause de la nation la plus favorisée.

Le sénateur McElman: Je trouve cela étrange, parce que nous importons tellement de machineries agricoles; ils assurent supposément le service après la commercialisation et fournissent les pièces. Ils envoient des personnes pour le montage. Donc, il ne s'agit pas de commerce multilatéral, il s'agit d'une incompréhension entre le Canada et les États-Unis qui perturbe sérieusement une partie très importante du secteur industriel manufacturier du Canada, qui se trouve désavantagée par comparaison avec sans contrepartie américaine.

[Text]

Mr. Russell: We are generally talking about liberalization of the United States tariff. If we can persuade them to liberalize to our benefit, then it is a matter for them to decide if they extend those benefits to other countries. On the Canadian tariff structure there are not many changes needed in the case of re-defining categories. It is a question for them if they feel that a bilateral deal is all they can go for. That is for them to suggest. They are quite free to suggest they should deny these benefits to others.

Senator McElman: Mr. Chairman, permit me to insist. The witness is suggesting that this would require a liberalization of tariff. Do you disagree with the claim made by the prairie implement industry that it is a matter of definition, not a question of liberalization?

Mr. MacPherson: Mr. Chairman, can I try to overcome a difficulty of communication? Standing outside the discussion, the problem seems to be that, under the way in which the GATT schedules are set up—which are, in effect, the result of previous tariff negotiations—these are set up in fact in terms of tariff lines. If your object is to change these definitions, then of course that becomes part of the negotiations, because by changing the descriptions you may in fact change the flows of trade that are covered, and that in fact can be regarded either as an advantage or as a disadvantage by particular participants in any negotiation.

Traditionally, this kind of thing has been done multilaterally since the establishment of the General Agreement on Tariffs and Trade, for the simple reason that, although the bulk of our farm implement trade, as you rightly pointed out, in North America is Canada-United States, it is not solely Canada-United States. Under the provisions of the GATT this kind of thing must be done multilaterally, on a most-favoured-nation basis, or alternatively one or the other of the partners must seek a waiver from that obligation. What Mr. Russell is saying is that it would probably be more effective to try to effect these changes in the context of a broad multilateral negotiation, where there is enough on the table that is worth negotiating.

Senator McElman: I suggest that there seems to be a vast discrepancy between the representations we have received in the committee. Mr. Chairman, the witness has been given a copy of the submission we received from the Prairie Implement Manufacturers Association. I should like to endeavour to straighten out what appears to be a very substantial discrepancy. They suggest that the United States, in their interpretation, are excluding the possibility of Canadian sales, and that this is a matter which it is not necessary to have go before the multinational negotiations, but is a matter that can be settled between the two countries by discussing the difference in interpretation.

Mr. MacPherson: I am glad you have raised the point, because I, at least, have been talking against the background of not having seen the Prairie Implement Manufacturers Association brief. However, I gather that what they have complained about, as you say, is a question of interpretation. That is perhaps something we can take up bilaterally. I was talking

[Traduction]

M. Russell: Nous parlons de la libéralisation du tarif américain. Si nous pouvons persuader les États-Unis de le libérer à notre avantage, il s'agira alors pour eux de décider s'ils étendent ses avantages aux autres pays. En ce qui concerne la structure des tarifs canadiens, il n'est pas nécessaire d'apporter de nombreux changements à la re-définition des catégories. C'est une question qui les regarde, s'ils ont l'impression qu'ils ne peuvent pas aller plus loin que le bilatéralisme. C'est à eux de décider. Ils sont tout à fait libres de dire qu'ils devraient rejeter ces avantages aux autres.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, permettez-moi d'insister. Le témoin laisse entendre qu'une libéralisation du tarif est nécessaire. Désapprouvez-vous les revendications des fabricants d'outils aratoires des Prairies, selon lesquelles c'est une question de définition et non de libéralisation?

M. MacPherson: Monsieur le président, puis-je essayer de surmonter une difficulté de communication? Vu de l'extérieur, le problème semble être le suivant: les tarifs du GATT ont été fixés à la suite des négociations précédentes sur le tarif. Ils donnent les grandes lignes des tarifs. Si votre but est de changer ces définitions, cela fera alors partie des négociations; car en changeant la description, il se peut que vous changiez les circuits commerciaux déjà établis, et que des participants à n'importe quelle négociation peuvent considérer comme un avantage ou un inconvénient.

Jadis, ce genre de chose se faisait multilatéralement depuis la création de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, pour la simple raison que, même si en Amérique du nord le commerce des outils aratoires se fait essentiellement, comme vous l'avez mentionné à juste titre, entre le Canada et les États-Unis, il ne s'agit pas uniquement des relations entre ces deux pays. Aux termes du GATT, ce genre de chose doit se faire multilatéralement, sur la base des pays les plus favorisés, ou l'un ou l'autre des partenaires doit se faire exempter de cette obligation. Ce que dit M. Russell est qu'il serait probablement plus efficace d'essayer d'apporter ces changements dans le cadre d'une grande négociation multilatérale, pour laquelle il y avait suffisamment de sujets de discussion.

Le sénateur McElman: Il me semble qu'il existe une forte contradiction entre les déclarations faites au comité. Monsieur le président, on a donné au témoin une copie du mémoire que la Farm Implement Manufacturers Association nous a envoyée. J'aimerais essayer de faire ressortir les points qui semblent très contradictoires. On laisse entendre que les États-Unis, dans leur interprétation, excluent la possibilité des ventes canadiennes et que c'est un sujet qui ne doit pas nécessairement être abordé au cours des négociations multinationales mais qui peut-être réglé entre les deux pays au cours d'une discussion sur la différence d'interprétation.

M. MacPherson: Je suis content que vous ayez soulevé ce point car j'ai parlé sans avoir lu le mémoire de la Farm Implement Manufacturers Association. Cependant, je crois comprendre que ce dont ils se plaignent est, comme vous le dites, une question d'interprétation. C'est peut-être une question que nous ne pouvons aborder bilatéralement. Je parlais en

[Text]

in more general terms about the way in which one deals with areas where a particular country considers that another country's tariff descriptions are, in effect, having an impact on the flow of trade, and as such should therefore be part of a negotiation. By all means, we will take a closer look at this brief.

The Chairman: Would the members of the committee agree, because of the extensive discussion we have had on this subject during the last several minutes, that the Prairie Implement Manufacturers Association brief be appended to the proceedings for today? It is only four pages long and is quite succinct. It might be worth while, particularly as they have not come to give evidence before the committee. Is that agreed?

Hon. Senators: Agreed.

(For text of brief, see Appendix pages 23A:1 to 23A:7)

Senator McElman: And it is understood that we will give the witness a copy of that submission and get further information on it?

The Chairman: Yes.

Senator Sparrow: I appreciate Senator McElman's questions in this respect. It seems to me that the danger always is that we are going to look at too broad a problem. The problem seems to be between the United States and Canada in the interpretation of what is and what is not an agricultural implement. If we are going to wait until we have to go through GATT negotiations, or whatever the negotiations are, it may be too late.

The Chairman: The factories will have moved in the meantime.

Senator Sparrow: They will have moved. When making this submission, would you think along the line that there may be certain time constraints? I cannot speak for the committee, but I am certainly interested in the agricultural implements coming into Canada duty-free. I think it is important for our agricultural industry to have them come in duty-free. The next thing is that we negotiate, not to bring our duties up to the level that some duties may be in the United States, but to bring them all down to nothing, if that is possible.

Senator McElman: I should like to go back to Michelin for a moment. You said they have a case before the courts in the United States presently.

Mr. MacPherson: This is our understanding.

Senator McElman: What support is the Canadian government giving them? Do we ordinarily intervene with the complainant in such a case?

Mr. MacPherson: My recollection is that it would be unusual. This is an area in which I am not qualified to answer. It involves a question of legal proceedings, with which I am not generally familiar, but if my memory serves me correctly it would be unusual.

Senator Lang: It might be counter-productive.

[Traduction]

termes généraux de la façon dont on traite les questions alors qu'un pays particulier pense que les discussions tarifaires d'un autre pays exerce, en fait, des répercussions sur le circuit commercial, et que c'est un point dont il faut discuter au cours d'une négociation. De toute façon nous étudierons ce mémoire en détail.

Le président: En raison de la longue discussion que nous avons eue sur ce sujet au cours des dernières minutes, les membres du comité sont-ils d'accord pour que le mémoire de la Farm Implement Manufacturers Association des Prairies soit annexé aux procès-verbal d'aujourd'hui? Il a juste quatre pages et est assez succinct. Cela en vaudra peut-être la peine, surtout qu'aucun témoin de l'association n'a comparu devant le comité. D'accord?

Des voix: D'accord.

(Pour le texte du mémoire, voir Appendice pages 23A:1 à 23A:7)

Le sénateur McElman: Et il est bien entendu que nous donnerons au témoin une copie de ce mémoire et obtiendrons d'autres renseignements à ce sujet?

Le président: Oui.

Le sénateur Sparrow: Je remercie le sénateur McElman d'avoir posé des questions à ce sujet. A mon avis, le danger est que nous allons aborder un grand problème. Il semble que le problème se pose entre les États-Unis et le Canada au sujet de l'interprétation de ce qui est et de ce qui n'est pas un instrument aratoire. Si nous devons attendre que les négociations du GATT, ou toutes autres négociations soient terminées, il serait alors peut-être trop tard.

Le président: Entre-temps, ils auront installé leurs usines ailleurs.

Le sénateur Sparrow: Ils les auront installées ailleurs. Lorsque vous faites votre exposé, tenez-vous compte du fait qu'il y a certaines limites de temps? Je ne peux pas exprimer l'opinion du Comité, mais je voudrais certainement voir les instruments aratoires entrer en franchise au Canada. Je pense qu'il est important pour notre industrie agricole qu'ils puissent entrer en franchise. Nous devrions ensuite négocier non pas l'augmentation de nos droits au même niveau que certains droits aux États-Unis, mais leur suppression si possible.

Le sénateur McElman: Je voudrais revenir à la question de la Société Michelin. Vous avez dit qu'actuellement, elle a une affaire en instance devant les tribunaux, aux États-Unis.

M. MacPherson: C'est ce qu'on nous a laissé entendre.

Le sénateur McElman: Quel appui le gouvernement canadien lui apporte-t-elle? Dans quel cas, ordinairement intervenons-nous en faveur du plaignant?

M. MacPherson: Pour autant que je m'en souviens ce serait inhabituel. Il s'agit d'un domaine qui n'est pas de ma compétence. Ces procédures juridiques, ne me sont généralement pas familières; mais si mes souvenirs sont exacts, ce serait inhabituel.

Le sénateur Lang: Cela pourrait avoir des résultats défavorables.

[Text]

Mr. MacPherson: It could well be counter-productive as well, but I think it would certainly be unusual for us to appear. I am not certain that there is any basis in United States law for us to appear. As I say, this is not my area of expertise, not being a lawyer, but I would suggest that it is probably unusual for a government to appear in the courts of another jurisdiction in a private case.

Senator McElman: It is a matter of record that the Government of Canada very strongly supported the case of Michelin in discussions with the United States.

Mr. MacPherson: Yes.

Senator McElman: Are we still pressing the case?

Mr. MacPherson: As I suggested earlier, there is a limit to which we can press at the moment, in view of the fact that the issue is subject to appeal in the United States courts. We certainly complained very strenuously to the United States—this is a matter of public record—during the time when the United States Treasury was examining this case in 1971 and early 1972, and we continued to do so during the period succeeding that, on the ground that the action taken by the United States was inappropriate, given the fact that, as one honourable senator pointed out, this was not an export program; it was simply a program of assisting the establishment of a particular production facility in an area of Canada as part of our regional development program.

I might point out, as I said in my initial presentation, that one of our major goals in the current round of negotiations is to try to establish a set of ground rules internationally which would make clearer the actions that government can take domestically in support of their own industries, and the actions that governments of importing countries can take in the application of whatever measures they think necessary to protect their own production; that is, the joint issue of subsidization and countervailing duties. Certainly, one of our major goals will be to ensure that the United States administration does in fact live up to its obligation under the general agreement to apply injury examinations on all countervailing duty actions. Our perception would be that that would be a major gain for Canadian producers, and for world trade generally, because, as you are well aware, there have been a number of quite notable cases of United States countervailing duty action which has led to considerable controversy between the United States and its major trading partners.

Senator McElman: In the brief time remaining I should like to deal with one other thing briefly. There has been a great deal of criticism about the policy during an inflationary period of the *ad valorem* duty applied by the United States and the European community, which are much more effective in terms of dollars and cents than specific duties. What is your experience in this regard, and would you comment on it?

[Traduction]

M. MacPherson: Cela pourrait en effet, avoir des résultats défavorables, mais je pense qu'il serait certainement inhabituel que nous comparaissons. Je ne pense pas que le droit des États-Unis nous autorise à le faire. Comme je l'ai dit, je ne suis pas versé dans ce domaine, n'étant pas un avocat, mais je ferai observer qu'il est probablement inhabituel que des représentants d'un gouvernement comparaissent devant les tribunaux d'un autre pays dans le cas d'une affaire privée.

Le sénateur McElman: On a signalé que le gouvernement du Canada a appuyé très fortement le cas de la société Michelin, au cours de ses négociations avec les États-Unis.

M. MacPherson: Oui.

Le sénateur McElman: Faites-vous toujours des pressions pour cette affaire?

M. MacPherson: Comme je l'ai fait observer il y a un instant, nous ne pouvons faire des pressions que dans certaines limites, compte tenu du fait que cette affaire est sujette à un pourvoi en appel devant les tribunaux des États-Unis. Nous nous sommes plaints très énergiquement au gouvernement des États-Unis (cette question a été rendue publique) lorsque le trésor des États-Unis a examiné l'affaire en 1971 et au début de 1972, et nous avons continué à le faire durant la période suivante, en faisant valoir que les mesures prises par les États-Unis n'étaient pas appropriées, compte tenu du fait, comme un honorable sénateur l'a signalé, qu'il ne s'agissait pas d'un programme d'exportation, mais simplement d'un programme d'aide à l'implantation d'une usine de production particulière dans une région du Canada dans le cadre de notre programme de développement régional.

Je pourrais signaler, comme je l'ai dit dans mon exposé initial, qu'un de nos principaux objectifs au cours de la série de négociations actuelles, est d'essayer d'établir un ensemble de règles internationales fondamentales qui indiqueraient plus clairement les mesures que des gouvernements peuvent prendre au niveau national en faveur de leurs propres industries, et les mesures que les gouvernements des pays importateurs peuvent prendre afin d'appliquer toute mesure qu'ils jugent nécessaires pour protéger leur propre production; notamment, la question mixte du subventionnement et des droits compensateurs. Il est certain qu'un de nos principaux objectifs consistera à veiller à ce que l'administration des États-Unis respecte ses obligations, dans le cadre de l'accord général, de procéder à l'examen de tout effet défavorable de l'imposition d'une surtaxe. Nous pensons que ce serait très avantageux pour les producteurs canadiens, et pour le commerce international en général parce que, comme vous le savez, il y a eu un certain nombre de cas notoires d'imposition de surtaxes par les États-Unis, ce qui a provoqué de vives controverses entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux.

Le sénateur McElman: Dans le peu de temps qu'il me reste je voudrais discuter brièvement d'une question. On a formulé de nombreuses critiques au sujet de la politique, durant une période inflationniste, des droits *ad valorem* imposés par les États-Unis et les pays de la Communauté européenne, droits qui sont beaucoup plus efficaces en termes de dollars que des

[Text]

Mr. MacPherson: Could I ask for a moment or two on that one, senator?

I was trying to refresh my memory. My recollection is that the major area of Canadian tariffs where specific duties are an important factor is in fruit and vegetables, and that of course is covered by the Tariff Board reference; and it was intended specifically to assess the impact of the duty system that the Minister referred the issue to the Tariff Board. The first volume of that study has been made available and has been tabled in the House of Commons. The government is looking at the results of those recommendations with a view to taking action.

The only other area where specific duties are important is in a few areas in textiles where there are some combination duties, *ad valorem* plus specific. As to your general point, I suppose it is true that at a time of increasing prices a specific duty would tend to lag behind in terms of the *ad valorem* impact. I think it is fair to say that in some of the areas where there are specific duties, the reason, I believe, that there was a specific duty in the first place was that the price of the product does tend to fluctuate upwards and downwards. But I think that rather than comment further on that, I would wish to point out that the major area is in the agricultural field and on this there is a major report which the government is now studying.

Senator McElman: You are quite right, and we have had some rather crusty comments from McCain Foods.

The Chairman: Before we adjourn, I have two points which are observations rather than questions. First, relative to the import surveillance program which I think you touched on in your opening remarks, we have had very critical observations from the Canadian Importers Association relative to what they described as a silly, bureaucratic nuisance. Of course, they have their own point of view on that as they are importers only and are not Canadian manufacturers seeking protection. However, our evidence, quite unrelated to tariffs, from witness after witness, when asked the question as to the effect of DISC on the manufacturing sector in Canada, has been repeatedly that it has been of very little consequence, and we have heard that from some of the leading industrialists in Canada.

As we are now drawing to the end of taking testimony, prior to writing our report, it would seem to me to be worthwhile if the staff were to make a diary note for next fall some time to inquire of you gentlemen if anything has been done about raising that surveillance program which was put on because of DISC in 1972, or is it just going to be one of those other things that so many bureaucrats like and once it is in place it will remain for all time to come? I say this because of a concern we have that these build up enough hindrances of one sort or another, and in a nation such as Canada, which has such a huge reliance on its trade, we slowly get into difficulties. You may wish to comment as to whether or not there is any idea at the moment on the part of the department about removing it.

[Traduction]

droits précis. Quelle est votre expérience à cet égard, voudriez-vous faire des remarques à ce sujet?

M. MacPherson: Puis-je vous demander un bref délai, pour répondre, sénateur?

J'essayais de rafraîchir ma mémoire. Autant que je m'en souviens, le principal domaine des tarifs douaniers canadiens où des droits précis constituent un facteur important, est celui des fruits et légumes, visé, bien entendu, par le mandat de la Commission du tarif; on tentait, en particulier, d'évaluer l'impact du système tarifaire que le ministre avait soumis à la Commission du tarif. Le premier volume de cette étude a été publié et déposé à la Chambre des communes. Le gouvernement étudie les résultats de ces recommandations afin de prendre des mesures.

Des droits précis sont importants seulement dans certains secteurs de l'industrie textile où il existe une combinaison des droits *ad valorem* et des droits précis. En ce qui concerne votre point général, je suppose qu'à une époque d'inflation un droit précis aurait tendance à être déphasé par rapport aux droits *ad valorem*. Je pense qu'il est juste de dire que des droits précis ont été imposés dans des domaines où le prix des produits avait tendance à fluctuer. Le principal de ces domaines est l'agriculture; il existe un rapport important à ce sujet que le gouvernement étudie actuellement.

Le sénateur McElman: Vous avez tout à fait raison, et la société de produits alimentaires McCain nous a fait des observations qui traduisaient plutôt son irritation.

Le président: Avant d'ajourner la séance, je veux soulever deux points qui sont plutôt des observations que des questions. D'abord, au sujet du programme de surveillance des importations, que vous avez je crois mentionné dans vos remarques préliminaires, l'Association des importateurs canadiens nous a adressé de vives critiques au sujet de ce qu'elle qualifie un inconvénient bureaucratique absurde. Elle a naturellement sa propre opinion à ce sujet, vu que ses membres ne sont que des importateurs et non des fabricants canadiens recherchant une protection. Toutefois, les derniers témoignages, relatifs aux tarifs douaniers et plus précisément à l'incidence du DISC sur l'industrie de fabrication au Canada, ont souligné que celle-ci était négligeable, et certains industriels canadiens importants nous ont fait la même remarque.

Puisque les témoignages tirent à leur fin et que nous rédigeons bientôt notre rapport, il me semblerait utile que le personnel prévoie, dans son ordre du jour, de vous demander l'automne prochain si des mesures ont été prises pour annuler le programme de surveillance créé en 1972 à cause du DISC, ou s'il s'agit d'une autre mesure jouissant de la faveur des bureaucrates et destinée à demeurer éternellement en vigueur. Je dis cela puisque de telles mesures deviennent des entraves en quelque sorte, et dans un pays tel que le Canada, qui dépend fortement de son commerce, nous nous trouvons graduellement en difficulté. Vous pourriez peut-être me dire si le ministère prévoit éliminer ce programme.

[Text]

Mr. Greig: Mr. Chairman, I would like to make a comment on that. It may not be quite along those lines, but one thing that is difficult to assess is the extent to which the existence of that surveillance program may have influenced foreign governments not to move too strongly into subsidy programs. As you know, the DISC program was not as active as was anticipated and to what extent the surveillance program influenced that is very difficult to say.

The Chairman: I was not being critical of its being invented in the first place. There was a great deal of fear of DISC when it was first introduced, and this was a natural reaction to it.

Mr. Greig: The one other small comment I would like to make is that with the regulations having been promulgated recently on countervailing and with the eight cases that have now developed, the existence of the import surveillance information may prove to be very useful, or perhaps not.

Senator McElman: Perhaps the witnesses could comment on DISC. We have had substantial testimony that it has had very little effect on the level of Canada-U.S. trade penetration. Would you agree with that?

Mr. MacPherson: I think I would prefer to leave that to the people in the marketplace. In the final analysis, the aspect of DISC which was the subject of criticism not only by us but by a number of governments, criticism, which as you are aware, was confirmed by a group of experts in GATT, is that the program was set up specifically to increase exports. In other words, it was an export subsidization scheme. The GATT has some provisions which try to discourage, to put it mildly, the use of government action to specifically increase the level of exports. At the same time it is fair to say that from the other point of view, from the countervailing side, the GATT is also very clear that subsidization is not actionable unless it hurts, that is unless the producers in the importing country are hurt. It is for that reason that I would prefer to leave it to the people in the marketplace to judge whether in fact they have been damaged by DISC.

Senator McElman: But witnesses made the statement earlier that it was necessary to file with your department statements stating whether there was any such injury, whether direct or indirect.

Mr. MacPherson: With National Revenue.

Senator McElman: And I thought perhaps their records in this matter might be of use to us.

Mr. Greig: As I mentioned in the remarks I made at the beginning, we have a report produced twice a year which is available to any senator who might wish to see it. I do not have the information with me, but it is obtainable and if some kind of precis of the latest one is required, we could put something together for you. This is on the imports surveillance program—what we have been able to find out as a result of the program which includes imports from the United States.

[Traduction]

M. Greig: Monsieur le président, j'aimerais faire un commentaire à cet égard. Ce n'est peut-être pas tout à fait dans la même veine, mais il est difficile de savoir dans quelle mesure l'existence de cette surveillance peut avoir incité les gouvernements étrangers à ne pas adopter d'emblée de programmes de subventions. Comme vous le savez, le programme du DISC n'a pas été aussi utile que prévu et il est difficile de savoir dans quelle mesure cet échec partiel est attribuable au programme de surveillance.

Le président: Je ne critiquais pas sa création. On craignait énormément le DISC au début, et l'adoption du programme découlait d'une réaction normale.

M. Greig: J'aimerais aussi ajouter que, compte tenu des règlements adoptés récemment à l'égard de la compensation, et des huit cas qui sont survenus, l'existence des renseignements provenant de la surveillance des importations peut s'avérer très utiles à moins que le contraire ne se produise.

Le sénateur McElman: Le témoin pourrait peut-être faire des commentaires sur le DISC. On nous a souvent dit qu'il avait eu très peu d'incidence sur le niveau d'interaction commerciale entre le Canada et les États-Unis. Partagez-vous cet avis?

M. MacPherson: Je préférerais laisser les gens du marché répondre à cette question. En dernière analyse, l'aspect du DISC qui a été le plus critiqué, non seulement par nous mais aussi par plusieurs gouvernements—et vous n'êtes pas sans savoir que ces critiques seraient appuyées par un groupe d'experts du GATT—c'est que le programme ait été créé expressément pour augmenter les exportations. En d'autres termes, il s'agissait d'un régime de subventions aux exportations. Le GATT contient certaines dispositions qui tentent de décourager, et c'est peu dire, l'intervention du gouvernement en vue d'augmenter le niveau des exportations. Par ailleurs, il est juste d'affirmer qu'il ne fait aucun doute en vertu du GATT à l'égard de la compensation surtout, que les mesures de subvention ne donnent pas lieu à des poursuites judiciaires, à moins qu'elles ne soient nuisibles, c'est-à-dire, à moins qu'elles ne soient préjudiciables aux producteurs du pays importateur. C'est pour cette raison que je préférerais laisser aux gens du marché le soin de décider s'ils ont souffert à cause du DISC.

Le sénateur McElman: Mais les témoins ont affirmé tantôt qu'il était nécessaire de faire parvenir à votre ministère des déclarations indiquant s'il y a eu préjudice, direct ou indirect.

M. MacPherson: Au ministère du Revenu national.

Le sénateur McElman: Et je croyais que leurs dossiers pourraient nous être utiles à cet égard.

M. Greig: Comme je l'ai mentionné dans mes remarques d'introduction, nous recevons un rapport semestriel que peut consulter tout sénateur qui le désire. Je n'ai pas les renseignements avec moi, mais on peut vous les obtenir et si vous préférez un résumé de ce document, nous pourrions vous en préparer un. Le rapport porte sur le programme de surveillance des importations. Nous pourrions aussi vous faire parve-

[Text]

The Chairman: Coming back to Senator Carter's point about free trade zones, it may well be that our geography would militate against it, and particularly for manufacturing purposes it might be politically impossible in Canada to create a free trade zone down in the golden triangle and thereby make everybody else in the country very much annoyed. But it seems to me—and this again may be a matter which perhaps our staff could check with you in the fall—that if you substitute, for the drawback program, a program such as they have in England where if they can establish that imports are going to be used for export purposes, by whatever procedures, they do not have to have the additional cost of putting up the money, getting it back and paying interest on it to the bank in the meantime, which could be a slight help to Canadian manufacturers. And it would be essential that we become more competitive than we are, if we were to go to that system. That, in effect, would almost create a free-trade zone out of every factory in Canada. It comes close to it by definition, it seems to me. It is the type of slight benefit our manufacturers desperately need—that and as many others as you can think of.

My personal view is that the convenience of the department, or even the revenue, is not as important as the competitiveness of our industries. I will certainly look forward to seeing how you progress with the study you say you have initiated as a result of the representations made in that particular area. I consider it to be most important.

Senator Lang: Mr. Chairman, has there been any perceptible effect on our Canada-U.S. trade pattern as a result of the recent climb in the Canadian dollar as against the United States dollar?

Mr. MacPherson: Economic theory would suggest that it would, but I think it is probably too early to tell yet, senator. The statistics for the early part of the year are only now becoming available.

The Chairman: It is not too early to tell in the B.C. forest industry, Senator Lang.

Senator McElman: Can the witnesses tell us what effect the changeover to the metric system will have on our rates?

Mr. MacPherson: That is a nasty question, senator. I would say we are proceeding, of course, with the examination of the impact of the metricization on some of the elements of the tariff where measurements are required. I presume we will be pressing forward with that, but it is a matter of some years, if I am not mistaken.

You might want to ask that question of the chairman of the Metric Commission.

The Chairman: Honourable senators, in view of the time, I wish to thank Mr. MacPherson and Mr. Greig for coming before the committee this afternoon. I wish also to thank Mr. Oliver, who should not feel that we are not interested in his

[Traduction]

nir les faits que nous avons recueillis grâce au programme qui comprend nos importations des États-Unis.

Le président: Pour en revenir au commentaire du sénateur Carter concernant les zones de libre-échange, il se peut fort bien que notre géographie ne s'y prête pas et cela surtout aux fins de fabrication, où il serait politiquement impossible au Canada de créer une zone de libre-échange dans le Golden Triangle sans éveiller l'animosité du reste du pays. Mais il me semble (et c'est une autre question que notre personnel pourrait vérifier avec vous à l'automne) que si vous remplacez le programme de drawback par un programme semblable à celui qui existe en Angleterre en vertu duquel, si on peut prouver que les importations seront consacrées à l'exportation par quelque mécanisme que ce soit, on n'a pas à déboursier les frais supplémentaires du prêt du remboursement et de l'intérêt à la banque entre temps; cette méthode aiderait un peu les fabricants canadiens. Il serait en outre essentiel que nous soyons plus concurrentiels que nous ne le sommes maintenant si nous voulons adopter ce système. En effet, cela créerait une zone de libre-échange pour chaque usine au Canada. Il me semble que, par définition, c'est bien ce que ce système représente. C'est le genre d'avantage infime dont ont désespérément besoin nos fabricants—celui-là et tous les autres avantages auxquels vous pourriez penser.

Je crois personnellement qu'il faut faire en sorte que nos industries soient concurrentielles avant de songer à tout le travail que l'adoption des mesures nécessaires représente pour votre ministère ou pour celui du Revenu national. J'aurai sûrement hâte de voir comment vous allez avancer cette étude que vous avez entreprise à la suite de représentations faites à cet égard. Je crois que c'est très important.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, la montée récente du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain a-t-elle eu une incidence significative sur nos échanges commerciaux avec les États-Unis?

M. MacPherson: La théorie économique nous porterait à le croire, mais il me semble qu'il est encore trop tôt pour le dire, sénateur. Les statistiques pour le début de l'année n'ont été disponibles que tout dernièrement.

Le président: Il est trop tôt pour vous parler de l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, sénateur Lang.

Le sénateur McElman: Les témoins peuvent-ils nous dire quelle incidence l'adoption du système métrique aura sur nos taux?

M. MacPherson: Voilà une question difficile, sénateur. Je dirais que nous examinons déjà l'incidence de l'adoption du système métrique sur certains des éléments du tarif, où il est nécessaire de la mesurer. J'imagine que nous poursuivrons cette étude mais, sauf erreur, cela prendra des années.

Vous pourriez peut-être poser la question au président de la Commission du système métrique.

Le président: Honorables sénateurs, compte tenu de l'heure, j'aimerais remercier MM. MacPherson et Greig d'être venus témoigner devant le Comité cet après-midi. Je voudrais aussi remercier M. Oliver et le prier de croire que l'absence de

[Text]

area simply because, following his presentation, we were not able to get back to him with a lot of questions. It is just that we got on to these other subjects and did not get back to the subject of procurement. Certainly, if we had the time we could spend a profitable hour or two on his subject as well. Possibly we will have time to do that on another occasion.

Thank you and your officials very much for coming this afternoon, gentlemen.

The committee adjourned.

[Traduction]

questions à la suite de son exposé ne traduit pas un manque d'intérêt de notre part. C'est tout simplement que nous sommes passés à d'autres sujets et que nous n'avons pas pu revenir à celui de l'approvisionnement. Nous aurions sûrement pu passer une ou deux heures à discuter son sujet si nous en avions eu le temps. Nous pourrions peut-être le faire une autre fois.

Je vous remercie vous et vos fonctionnaires d'être venus cet après-midi.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "23A"

Submission to the Honourable George C. van Roggen
(Chairman) Standing Senate Committee on Foreign Affairs

Submitted by the Prairie Implement Manufacturers
Association on the subject of Canada-United States Trade
Relations in respect to Farm Machinery

The Prairie Implement Manufacturers Association represents 53 "all Canadian" farm machinery manufacturers based in the Prairie Provinces which we refer to as our "Regular Members". We also have more than 100 "Associate Members"; firms who supply component parts, materials and services to our Regular Members.

We very much appreciate the invitation to express our concerns about bilateral farm machinery trade between Canada and the United States. After careful consideration, we have decided to deal with just one important problem in this submission, a problem that has been a real worry and concern to a number of our members for the past several years.

As we understand it, the basic concept of trade between Canada and the U.S.A. in terms of farm machinery and parts is that they should be duty free. This concept applies to conventional, well known agricultural products such as cultivators, seed drills, threshing machines, discers and rod weeders, but when we get into the area of new parts for both conventional and new products, it is a different story, as least as far as Canadian exports to the U.S.A. are concerned. This is the problem we plan to discuss.

As you are no doubt aware, we use the "end user certificate" system in Canada which simply means that if a farmer purchases a whole machine or a repair part that is for farm use only, no duty is charged if he completes an "end user certificate".

The U.S.A. has a different, more restrictive system. If a Canadian made farm machine is exported to the U.S.A. and that machine is not listed in the U.S. Tariff Classification schedule as a duty free item, duty is charged regardless of its intended use. The same policy applies to repair parts. It makes no difference if the parts in question are being sent across the Border to repair a Canadian made machine that was previously exported to the U.S.A. duty free. If those parts are not listed in the U.S. Tariff Classification schedule, duty must be paid. There is no flexibility in this rule.

Conversely, the very same kind of machines and parts are being shipped from the U.S.A. into Canada duty free. As we view the situation, it is mainly a difference in classification practices in the U.S.A. as compared to Canada which results in a very distinct advantage to U.S. exporters.

Following are some examples of the items which are subject to duty when exported from Canada to the U.S.A., but which enter Canada from the U.S.A. duty free:

APPENDICE «23A»

Mémoire présenté à l'honorable George C. van Roggen
(président) Comité sénatorial permanent des affaires
étrangères

Par la Prairie Manufacturers Association concernant les
relations du Canada avec les États-Unis au sujet de l'outillage
agricole

La Prairie Implement Manufacturers Association représente 53 fabricants de machines agricoles «entièrement canadiens», installés dans les provinces des Prairies et que nous considérons comme «membres réguliers» de notre Association. Nous comptons en outre plus de 100 «membres associés», des sociétés qui fournissent des pièces, du matériel et des services à nos membres réguliers.

Nous sommes très heureux d'avoir été invités à manifester le souci que nous éprouvons à l'égard du commerce bilatéral des machines agricoles entre le Canada et les États-Unis. Après y avoir bien réfléchi, nous avons décidé de n'aborder dans ce mémoire, qu'un seul problème important, qui, depuis quelques années, a valu bien des inquiétudes à certains de nos membres.

Si nos renseignements sont exacts, le commerce des machines et des pièces agricoles entre le Canada et les États-Unis doit être régi par le principe fondamental de l'exemption de droits. Ce principe s'applique aux machines agricoles bien connues et d'usage courant, cultivateurs, semeuses, batteuses, disqueuses, extirpateurs, mais si nous entrons dans le secteur des nouvelles pièces destinées aussi bien aux articles courants que neufs, ce n'est plus du tout la même chose, du moins en ce qui concerne les exportations aux États-Unis. Voilà le problème dont nous avons l'intention de discuter.

Comme vous le savez sans doute, nous utilisons au Canada le système du «certificat de l'utilisateur final», en vertu duquel un agriculteur qui achète une machine entière ou une pièce de rechange, destinée exclusivement à des fins agricoles, n'a aucun droit à payer s'il remplit un «certificat d'utilisateur final».

Les États-Unis utilisent un système différent et plus restrictif. S'il est exporté aux États-Unis une machine agricole fabriquée au Canada qui ne figure pas sur le tableau américain des tarifs douaniers comme article exempt de droit, un droit est perçu, quel que soit l'usage auquel cette machine est destinée. La même règle s'applique aux pièces de rechange, même si elles doivent servir à réparer une machine de fabrication canadienne qui a été antérieurement exportée aux États-Unis, exempte de droits. Si ces pièces ne figurent pas sur le tableau américain des tarifs douaniers, un droit doit être versé. C'est un règlement qui ne souffre aucune exception.

Inversement, des machines et des pièces tout à fait identiques qui sont envoyées des États-Unis au Canada sont exemptes de droit. Suivant notre perception de la situation, les États-Unis pratiquent, en somme, un classement des tarifs douaniers qui diffère du classement canadien et qui avantage très nettement les exportateurs américains.

Nous donnons ci-dessus la liste de quelques articles qui sont frappés d'un droit lorsqu'ils sont exportés aux États-Unis, mais qui peuvent être exportés exempts de droit au Canada:

(1) Dozer Blades—These units are designed and built for use on farm tractors only. They have neither the size nor the structural strength to withstand the constant heavy demands of a commercial unit. Our manufacturers are charged a 5% duty on dozer blades exported to the U.S.A. while U.S. made blades (*e.g. Waldon, Coontz and Arps*) enter Canada duty free.

(2) Front End Loaders—These units are designed and manufactured strictly for use on farm tractors. They are simply not big enough or strong enough for commercial use. Like the dozer blade, they too are subject to 5% duty when entering the U.S.A., while U.S. made loaders enter Canada duty free. (*e.g. Case, G.B., Dual, Schwartz, Massey, White, Kroeker, Dunahm Lehr, Arps and Freeman*).

(3) Hydraulic Cylinder—are built exclusively for use on agricultural implements. They, like the dozer blade and front and loader are just not strong enough for commercial use. A 5% duty is charged on our cylinders entering the U.S.A., while cylinders built in the U.S.A. with identical standards are pouring across the Board into Canada duty free, (*e.g. Cross, Lion-Monarch, Prince, Rugby and Cessna*).

(4) Shaft Monitors, Grain Monitors, Moisture Testers and similar electronic equipment designed and built solely for use on farm implements are subject to a 10% duty when exported to the U.S.A. while the very same kind of units enter Canada from the U.S.A. duty free, (*e.g. Dickee-John, Watchdog and several others*.) A Shaft Monitor is an electronic device built for installation on seed drills and combines to warn the farmer when a shaft slows down or stops rotating.

(5) Repair Parts—As indicated earlier in this submission, repair parts for machines built in the Prairies and exported to the U.S.A. are subject to U.S. Customs duty if they fail to fit into the U.S. restricted classification system, while these same items enter Canada duty free. Following are a few examples:

(a) Bearings—1.7¢ per lb plus	7½% duty
(b) Seals—	9½% duty
(c) Springs	6 % duty
(d) Drive Chains	9½% duty
(e) Product Literature	7½% duty

For just a moment, let us look at some of the differences in manufacturing costs in the U.S.A. as compared to our Prairie Provinces so that you may clearly see the reason for our deep concern about this Customs Duty inequity and the other problems our manufacturers face in trying to remain competitive.

(1) Lames de boutoir—Ces pièces sont conçues et fabriquées pour être utilisées exclusivement sur des tracteurs agricoles. Ni leur taille, ni leur structure ne résisteraient à l'effort considérable et continu que l'on exige d'un engin commercial. Nos fabricants doivent payer un droit de 5 p. 100 sur les lames qu'ils exportent aux États-Unis, tandis que celles qui sont fabriquées aux États-Unis (par exemple les lames Waldon, Coontz et Arps), entrent au Canada exemptes de droit.

(2) Bennes frontales—Ces pièces sont conçues et fabriquées pour être utilisées exclusivement sur des tracteurs agricoles et ne sont, ni assez grandes, ni assez fortes pour un usage commercial. A l'instar des lames de boutoir, elles sont également frappées d'un droit de 5 p. 100 en entrant aux États-Unis, tandis que les pelles américaines entrent au Canada en franchise de droit (par exemple, les pelles Case, G.B., Dual, Schwartz, Massey, White, Kroeker, Dunham Lehr, Arps et Freeman).

(3) Cylindres hydrauliques—qui sont conçus pour servir exclusivement sur des machines agricoles. Comme les lames de bulldozer et les bennes frontales, ces cylindres ne sont pas assez forts pour être utilisées commercialement. Les cylindres que nous exportons aux États-Unis sont frappés d'un droit de 5 p. 100, tandis que ceux qui sont fabriqués aux États-Unis suivant des normes identiques entrent au Canada exempts de droit. (par exemple les cylindres Cross, Lion-Monarch, Prince, Rugby et Cessna).

(4) Les appareils de surveillance—du grain, de l'humidité ou autres appareils électroniques semblables, conçus et construits pour être exclusivement utilisés sur des machines agricoles, sont frappés d'un droit de 10 p. 100 lorsqu'ils sont exportés aux États-Unis, alors que des appareils identiques entrent au Canada en franchise de droit. (Par exemple, les unités Dickee-John, Watchdog et plusieurs autres). Un contrôleur d'axe est un dispositif électronique destiné à être installé sur les semoirs et les moissonneuses-batteuses pour avertir l'agriculteur lorsqu'une taxe ralentit ou cesse de tourner.

(5) Pièces de rechange—Comme il a été indiqué plus haut dans le présent mémoire, les pièces de rechange des machines construites dans les Prairies et exportées aux États-Unis sont assujetties aux droits de douane des États-Unis si elles ne sont pas conformes aux normes du système de classification restreint américain, alors que ces mêmes pièces sont admises en franchise de droit au Canada. Nous fournissons ci-après quelques exemples:

(a) Roulements—1.7¢ par livre plus	7½% de droits
(b) Joints d'étanchéité—	9½% de droits
(c) Ressorts	6 % de droits
(d) Chaînes d'entraînement	9½% de droits
(e) Documentation relative aux produits	7½% de droits

Examinons un instant quelques différences dans les coûts de fabrication aux États-Unis, comparés à ceux de nos provinces des Prairies, afin que vous puissiez voir clairement les raisons pour lesquelles nous nous préoccupons sérieusement de l'injustice que constituent ces droits de douane, ainsi que des autres problèmes auxquels nos fabricants doivent faire face pour essayer de demeurer compétitifs.

Labour costs among our Prairie Manufacturers average from \$1.00 to \$1.50 per hour (*about 25%*) more than in North and South Dakota. Interest rates are also lower in the U.S.A. than they are in Canada and the effect of these two items alone means that the cost of building a plant and the cost of operating it south of the Border are substantially less than in Canada.

The tax advantage under the DISC Program in the U.S.A., is another plus so far as our U.S. counterparts are concerned. Labour legislation is also an important consideration. Labour laws in the U.S.A. are much more considerate of the manufacturer than they are in Canada.

It hardly seems necessary to go beyond the question of labour cost, interest rates, building costs and an inequitable customs duty situation to demonstrate the competitive disadvantages our Prairie Manufacturers face at this point in time, compared to those in the U.S.A.

It is obviously much more attractive to manufacture farm machinery in North or South Dakota for export to Canada. Some of our Manufacturers have recognized this and have already established plants in the U.S.A. while others are giving it serious consideration.

The point we are trying to make is that the customs duty problem is simply an additional, unnecessary burden that our prairie manufacturers must carry in their attempt to remain competitive both at home and south of the Border.

It is certainly not our wish that duties be imposed on farm machinery and parts imported into Canada from the U.S.A., but rather, that we have the same free access to the U.S. market as U.S. Manufacturers have to Canada.

What we find so difficult to understand is why this problem was not solved long ago. Why is it still with us?

We are aware of the GATT negotiations presently in progress in Geneva, but we believe the problem we have identified is one that really doesn't fall within the scope of the Geneva discussions, but rather, it is a problem that might very quickly be resolved through strong and persistent representation to the Head of the U.S. Customs Service by top Canadian Officials.

The farm implement manufacturing industry on the Prairies is in its infancy. Most of our members are small operators who have been in business for less than 15 years and they therefore still have many things to learn and many problems to overcome. Given the proper climate in which to grow, we believe our industry can become a very significant factor in providing the industrial diversification we have been striving for in the West for many years. Unfortunately, the cumulative total of our present problems is stifling our industry, and is threatening the very existence of some of our smaller manufacturers. Anything that can be done to lessen the strain would certainly come as a "breath of fresh air".

Les coûts de main-d'œuvre parmi nos fabricants des Prairies sont en moyenne de \$1.00 à \$1.50 l'heure (environ 25%) plus élevés que dans le Dakota du nord et du sud. De plus les taux d'intérêts sont plus faibles aux États-Unis qu'au Canada et les répercussions de ces deux postes uniquement signifient que les frais de construction d'une usine et ses frais d'exploitation au sud de la frontière sont considérablement moins élevés qu'au Canada.

Les avantages fiscaux consentis en vertu du programme DISC aux E-U. contribuent également à avantager nos homologues américains. La législation du travail joue également un rôle important. Le droit du travail aux États-Unis est beaucoup plus favorable aux fabricants qu'il ne l'est au Canada.

Il semble à peine nécessaire d'aller au-delà des questions de coût de la main-d'œuvre, de taux d'intérêt, de frais de construction, et de droits de douane injustes pour démontrer combien à l'heure actuelle nos fabricants des Prairies sont désavantagés sur le plan de la concurrence par rapport à ceux des États-Unis.

Il est manifestement beaucoup plus attrayant de fabriquer du matériel agricole dans le Dakota du nord ou du sud en vue de l'exporter au Canada. Certains de nos fabricants ont admis le fait et ont déjà établi des usines aux États-Unis, tandis que d'autres envisagent sérieusement de le faire.

L'argument que nous essayons de faire valoir est que le problème des droits de douane constitue pour nos fabricants des Prairies un fardeau supplémentaire et inutile, tandis qu'ils s'efforcent de demeurer compétitifs à la fois au Canada et au sud de la frontière.

Nous ne souhaitons certainement pas que des droits de douanes soient imposés sur le matériel agricole et les pièces de rechange en provenance des États-Unis et importé au Canada, mais nous désirerions que les fabricants canadiens aient libre accès au marché des États-Unis tout comme les fabricants américains ont libre accès à celui du Canada.

Ce que nous trouvons très difficile de comprendre, c'est la raison pour laquelle ce problème n'a pas été résolu depuis longtemps. Pourquoi existe-t-il toujours?

Nous savons que les négociations du GATT sont actuellement en cours à Genève, mais nous croyons que le problème que nous avons soulevé n'entre pas vraiment dans le cadre des discussions de Genève et qu'il s'agit plutôt d'un problème qui pourrait être très rapidement résolu si des hauts fonctionnaires canadiens exerçaient des pressions énergiques et persistantes auprès du Chef du service des douanes des États-Unis.

L'industrie de fabrication de matériel agricole dans les Prairies en est à ses premiers balbutiements. La plupart de nos membres sont de petits exploitants qui sont dans les affaires depuis moins de 15 ans et qui, en conséquence, ont encore beaucoup de choses à apprendre et de nombreux problèmes à surmonter. Si on lui assure un climat favorable au développement, nous croyons que notre industrie peut devenir un facteur très important dans le cadre des projets visant à créer la diversification industrielle que nous avons recherchée dans l'Ouest depuis de nombreuses années. Malheureusement, l'accumulation de nos problèmes actuels est en train d'étouffer notre industrie et menace l'existence même de certains de nos fabricants parmi les moins importants. Toute initiative visant à

The latest information available to us is that our small manufacturers account for less than 20% of all farm machinery sales in the Prairie Provinces, hence the possibilities for growth are obvious.

Some of our manufacturers depend rather heavily on exports to the U.S.A. and *we therefore urge that immediate and determined action be taken by top level Canadian Authorities to obtain the same duty free access to the U.S.A. as our counterparts in the U.S.A. enjoy when exporting farm machinery and repair parts to Canada.*

We trust that our recommendations will receive your early and earnest consideration and if we can provide any additional information that might be helpful we will be glad to do so.

Respectfully submitted

Ivan Thue,

General Manager
PRAIRIE IMPLEMENT MANUFACTURERS
ASSOCIATION

réduire la tension serait certainement accueillie par un soupir de soulagement.

D'après les tout derniers renseignements que nous possédons, nos petits fabricants comptent pour moins de 20 p. 100 dans toutes les ventes de matériel agricole effectuées dans les provinces des Prairies, de sorte que les possibilités de croissance sont évidentes.

Certains de nos fabricants dépendent dans une bonne mesure des exportations destinées des États-Unis. *En conséquence nous demandons instamment que des mesures immédiates et énergiques soient prises par les autorités supérieures canadiennes pour assurer à nos fabricants la même franchise de droits aux États-Unis que celle dont nos homologues américains bénéficient lorsqu'ils exportent du matériel agricole et des pièces de rechange au Canada*

Nous espérons que nos recommandations seront l'objet d'un examen prompt et sérieux de votre part et nous serons heureux de vous fournir tous renseignements supplémentaires qui pourraient vous être utiles.

Respectueusement soumis,

PRAIRIE IMPLEMENT MANUFACTURERS
ASSOCIATION
Le directeur général
Ivan Thue

APPENDIX "23B"

Document submitted to the Committee by Mr. Craig Oliver

BASIC PROCUREMENT PRACTICE

Provided that there are sufficient Canadian-based manufacturers to ensure fair and reasonable prices through competition, bids are normally requested from such manufacturers and not from offshore bidders. Exceptions to this practice apply when international obligations such as those under the Canada/US defence production sharing program dictate otherwise.

When bids are solicited, a small premium is sometimes accepted based on 10% of the difference in foreign content between the two bids. As stated by Mr. J. M. DesRoches in testimony before the Public Accounts Committee on October 31, 1974, this practice applies not only between a foreign and a Canadian buy but it also applies to any competitive buy between Canadian firms where there is a difference in foreign content as a result of a portion of the requirement being imported from a foreign source. To provide an explicit example of this latter case, Mr. DesRoches described a situation in which two bids were received from Canadian firms, one at \$100 included a foreign content of \$20 and the \$96 bid included a foreign content of \$80. Thus the foreign evaluation differential that DSS is allowed to work with is calculated by taking 10% of difference between the two foreign contents, i.e. 10% of \$80—\$20 \$6. This \$6 foreign content evaluation differential is then added to the lower bid price, i.e. \$96 plus \$6 \$102 with the result that a contract would be awarded to the \$100 bidder since his bid is competitive on this basis. Mr. DesRoches' explanation which was tabled as an example to the Public Accounts proceedings is also attached to these notes.

The use of the 10% rule has been raised by U.S. officials during annual review meetings of the joint US/Canada Defence Production Sharing Arrangement. The U.S. has suggested that since they do not apply the *Buy America Act* as a restriction against imports entering the U.S., Canada should not apply the 10% rule. The Canadian response has been that (a) the nature of the defence market in Canada will insure that Canada will always do a certain level of purchasing in the U.S. and (b) despite the waiver of *Buy America Act* the U.S. DOD still applies a number of significant restraints on Canadian sales to the U.S.

Occasionally some DSS Product Centres have specified a minimum percentage of Canadian content when inviting bids in the U.S. When this occurs in the defence field, reaction from the U.S. can be expected and this practice is discouraged. For example, there were two isolated situations in the past four years where a minimum percentage of Canadian content was

APPENDICE «23B»

Document présenté au Comité par M. Craig Oliver

MODE PRINCIPAL D'ACHAT

Pourvu qu'il y ait suffisamment de fabricants au Canada pour assurer des prix justes et raisonnables par la concurrence, on demande normalement des soumissions à ces fabricants, et non à des soumissionnaires étrangers. On fait exception à cette pratique lorsque des obligations internationales comme celles du programme de partage de la production de défense Canada-USA l'exigent.

Lorsqu'on demande des soumissions, une faible prime est parfois acceptée sur la base de 10 p. 100 de la différence en participation étrangère entre les deux soumissions. Comme l'a déclaré M. J. M. DesRoches lors de sa comparution devant le Comité des comptes publics le 31 octobre 1974, cette pratique s'applique non seulement pour un achat entre une entreprise canadienne et une entreprise étrangère, mais aussi pour tout achat concurrentiel entre des sociétés canadiennes lorsqu'il y a une différence dans la participation étrangère du fait qu'une partie de l'élément importé est de source étrangère. Pour donner un exemple explicite de ce dernier cas, M. DesRoches a décrit le cas où deux soumissions ont été présentées par des entreprises canadiennes, l'une de \$100, y compris une participation étrangère de \$20, et l'autre de \$96, y compris une participation étrangère de \$80. La différence d'évaluation de la participation étrangère avec laquelle la M.A.S. est autorisé à fonctionner est calculée en prenant 10 p. 100 de la différence entre les deux participations étrangères, c'est-à-dire 10 p. 100 de \$80 moins 10 p. 100 de \$20, ce qui fait \$6. Cette différence de \$6 dans l'évaluation de la participation étrangère est ensuite ajoutée au montant de l'offre la plus faible, c'est-à-dire \$6 plus \$96 ce qui fait \$102. Ainsi, un contrat serait adjugé du soumissionnaire à \$100 puisque sa soumission est concurrentielle sur cette base. Vous trouverez ci-joint l'explication de M. DesRoches, présentée à titre d'exemple au Comité des comptes publics.

La question de l'utilisation de la règle des 10 p. 100 a été soulevée par des haut-fonctionnaires américains au cours des réunions annuelles de révision de l'accord de partage de la production de défense USA-Canada. Les fonctionnaires américains ont laissé entendre qu'étant donné qu'ils n'appliquent pas la *Buy America Act* comme restriction sur les importations aux États-Unis, le Canada ne devrait pas appliquer la règle des 10 p. 100. Les fonctionnaires canadiens ont répondu que (a) la nature du marché de défense au Canada assurera que le Canada effectuera toujours une certaine quantité d'achats aux États-Unis et que (b) en dépit de la non-application de la *Buy America Act*, le ministère américain de la Défense applique encore un certain nombre de restrictions importantes sur les ventes canadiennes aux États-Unis.

Il arrive parfois que des services d'achat du M.A.S. stipulent un pourcentage minimum de contenu canadien lorsqu'ils demandent des soumissions aux États-Unis. Lorsque c'est le cas dans le domaine de la défense, on peut s'attendre à une réaction des États-Unis, qui désapprouvent cette pratique. Par exemple, au cours des quatre dernières années, il y a eu deux

included in defence bids which were issued to Canadian and U.S. firms as a prerequisite to contract award. However, as some U.S. firms protested through Washington, the Canadian content requirement was withdrawn prior to contract award. We have not had such problems in the non-defence field.

The practice of obtaining offsets on major defence procurements has also been raised by the Americans as a negotiating lever at the annual meetings of the Defence Production Sharing Program. At the last meeting they expressed concern with respect to the offsets being negotiated in relation to the A.P.L.A. However, we interpret this concern as a minor irritant since the pursuit of this practice is considered to be common in international trade because the dollar outflow on major acquisitions is quite substantial. For example, the new fighter aircraft for Canada, which is expected to cost in excess of \$2 billion will probably be purchased offshore and the government has considered that in such cases offsets are required to maintain an *industrial capability* for defence and to support technically complex production facilities.

The total purchases (*defence and non-defence*) made directly by DSS in the last three years for which this data is available was as follows:

Period	Purchases in U.S.A. Million \$	Percent of
		Supply Acquisitions Total
1974-75	119	7.2
1975-76	123	6.6
1976-77*	773	26.9

* Preliminary GAO Draft Report, "Buy-National Preferences Limit Most Governmental Procurement to Available Domestic Sources...United States, England, France, Germany, and Japan," undated.

The above figures vary from year to year depending primarily on whether or not any large military procurements take place in the particular year. In addition to these figures there is a large volume of purchases made from Canadian agents of US manufacturers (*both acting as prime contractors to DSS*). The value of the latter two groups of purchases is extremely difficult to estimate but is probably in excess of the above figures.

In general the openness of the Canadian procurement system compares favourably with that of the U.S. given that both countries make readily available pre-award data on requirements and post-award data on contracts including price paid. A recent draft U.S. G.A.O. report* cited a number of O.E.C.D. members as having a pervasive bias in their procurement practices against foreign sources. Canada was not included in this list.

cas isolés où un pourcentage minimum de participation canadienne était demandé dans des appels d'offres pour de matériel de défense lancés auprès d'entreprises canadiennes et américaines comme condition à l'adjudication de contrats. Cependant, comme des entreprises américaines ont protesté auprès de Washington, on a retiré la condition relative à la participation canadienne avant d'adjuger le contrat. Nous n'avons eu ces problèmes que dans le secteur de la défense.

La pratique qui consiste à obtenir des compensations sur les principaux achats de défense a été présentée par les Américains comme un instrument de négociation lors des réunions annuelles du programme de partage de la production de défense. Au cours de la dernière réunion, ils se sont dits inquiets de ce que les compensations soient négociées par rapport à l'A.P.L.A. Nous interprétons cependant cette inquiétude comme une source d'irritation mineure puisque la poursuite de cette pratique est jugée commune dans le commerce international, du fait de l'importance des sorties en dollars que nécessitent les gros achats. Par exemple, le nouvel avion de combat pour le Canada, qui doit coûter plus de \$2 milliards, sera probablement acheté à l'étranger, et le gouvernement estime qu'on doit dans de tels cas exiger des compensations pour maintenir une capacité industrielle de défense et financer des installations de production techniquement complexes.

Voici les données se rapportant aux achats (relatifs ou non à la défense) effectués directement par le M.A.S. au cours des 3 dernières années:

Période	Achats aux États-Unis en millions de \$	Pourcentage des achats totaux
1974-1975	119	7.2
1975-1976	123	6.6
1976-1977*	773	26.9

* Rapport préliminaire de la G.A.O., intitulé «Buy-National Preferences Limit Governmental Procurement to Available Domestic Sources... United States, England, France, Germany, And Japan»—non daté.

Les chiffres ci-dessus varient d'une année à l'autre, principalement selon qu'on a effectué ou non des achats militaires importants au cours de l'année en cause. En plus de ces chiffres, un gros volume d'achats est effectué par des agents canadiens de fabricants américains et par des fabricants canadiens de sous-traitants américains (servant tous deux de principaux fournisseurs pour le M.A.S.). La valeur des deux derniers groupes d'achats est extrêmement difficile à évaluer, mais elle dépasse probablement les chiffres ci-dessus.

En général, l'accès au système d'achat canadien se compare favorablement avec celui du système américain, étant donné que les deux pays diffusent leurs spécifications avant adjudication et les données contractuelles après adjudication, y compris le prix payé. Un récent rapport provisoire* la G.A.O. américaine citait un certain nombre de membres de l'O.C.D.E. comme faisant preuve de forts préjugés, sur le plan de leurs pratiques d'achat, à l'endroit des sources étrangères. Le Canada ne figurait pas sur cette liste.

APPENDIX "A"

EXAMPLE OF APPLICATION OF 10% DIFFERENCE
IN FOREIGN CONTENT FORMULA*

	BID "A"	BID "B"
	\$100.	\$96.
FOREIGN CONTENT	\$ 20.	\$80.
DIFFERENCE IN FOREIGN CONTENT	\$80. - \$20. = \$60.	
10% OF DIFFERENCE IN FOREIGN CONTENT	10% of \$60. = \$6.	

Therefore a premium of \$6 can be paid, i.e. one can adjust upwards in price the bid with the highest foreign content, i.e. the low bid "B".

Therefore Bid "B" of \$96 becomes $\$96 + \$6 = \$102$ for bid assessment purposes.

Therefore Bid "A" with lowest foreign content wins.

* In the application of this formula, federal sales tax and customs duty do not enter the picture. Foreign content is all goods or services contained in the item which were imported into Canada.

APPENDICE «A»

EXEMPLE DE LA MISE EN APPLICATION DE LA
DIFFÉRENCE DE 10% DANS LA FORMULE DE
PARTICIPATION ÉTRANGÈRE*

	Soumission «A»	Soumission «B»
	\$100.	\$96.
PARTICIPATION ÉTRANGÈRE	\$ 20.	\$80.
DIFFÉRENCE DANS LA PARTICIPATION ÉTRANGÈRE	\$80. - \$20. = \$60.	
10% DE LA DIFFÉRENCE DANS LA PARTICIPATION ÉTRANGÈRE	10% de \$60. = \$6.	

Par conséquent, une prime de \$6 peut être versée, c'est-à-dire qu'on peut hausser le prix de la soumission où la participation étrangère est la plus élevée, soit la soumission «B», qui est la moins chère.

La soumission «B» de \$96 s'élèvera donc à $\$96 + \$6 = \$102$ aux fins d'évaluation.

La soumission «A», où la participation étrangère est la plus faible l'emporte.

* Dans la mise en application de la présente formule, la taxe fédérale sur les ventes et les droits de douane n'entrent pas en ligne de compte. La participation étrangère représente toutes les marchandises ou les services contenus dans l'article importé au Canada.

WITNESSES—TÉMOINS

Department of Finance:

Mr. Alec MacPherson, Director, International Economic Relations Division; and
Mr. Lyle Russell, Assistant Director, Tariffs Division.

Department of National Revenue:

Mr. T. C. Greig, Assistant Deputy Minister, Customs Program Branch;
Mr. A. T. Wickham, Director General, Assessment Directorate; and
Mr. Earl Warren, Director General, Anti-Dumping Directorate.

Department of Supply and Services:

Mr. Craig Oliver, Director General, Supply Planning Sector.

Ministère des Finances:

M. Alec MacPherson, directeur, Division des relations économiques internationales; et
M. Lyle Russell, directeur adjoint, Division du tarif.

Ministère du Revenu National

M. T. C. Greig, sous-ministre adjoint, Direction des programmes douaniers;
M. A. T. Wickham, directeur général, Service d'évaluation; et
M. Earl Warren, directeur général, Service antidumping.

Ministère des Approvisionnements et Services:

M. Craig Oliver, directeur général, secteur de la planification de l'approvisionnement.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, June 9, 1977

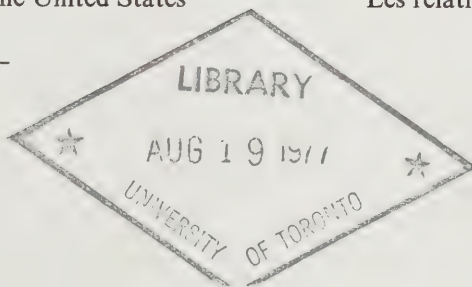
Le jeudi 9 juin 1977

Issue No. 24

Fascicule n° 24

Twenty-fourth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Vingt-quatrième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis



WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

** Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

** Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Commission may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 9, 1977
(26)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:37 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Cameron, Carter, Connolly (*Ottawa West*), Laird, Macnaughton, McElman, Rowe and Sparrow. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Haig and Smith (*Queens-Shelburne*). (2)

In attendance: Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Mr. Reg Letourneau from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

And also: Representing Michelin Tires (Canada) Ltd.: Mr. Hector McInnes, Counsel; Mr. Georges van Laetham, Vice-President—Finance; and Mr. John Y. Taggart, of the law firm of Windels & Marx from New York City.

The Committee continued its study of Canada—United States relations.

Witness: Michelin Tires (Canada) Ltd.: Mr. A. Voya Peters; Vice-President.

Agreed,—That a prepared statement which had been submitted to Committee members prior to this meeting be appended to these proceedings if that is deemed advisable. (*See Appendix "24A"*)

At 12:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 9 JUIN 1977
(26)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 37.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Cameron, Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Laird, Macnaughton, McElman, Rowe et Sparrow. (10)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Haig et Smith (*Queens-Shelburne*). (2)

Aussi présents: M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; et M. Reg Letourneau de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Et également présents: Représentant les Pneus Michelin Canada Ltée: M. Hector McInnes, avocat; M. Georges van Laetham, vice-président—Finances; M. John Y. Taggart du cabinet d'avocats Windels & Marx, à New York.

Le Comité poursuit l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoin: Les Pneus Michelin Canada Ltée: M. A. Voya Peters; vice-président.

Il est convenu,—Qu'un mémoire écrit qui a été présenté aux membres du Comité avant la présente séance soit joint au compte rendu des présentes délibérations s'il y a lieu. (*Voir l'appendice «24A»*)

A 12 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 9, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we continue our study of Canada-U.S. trade. As our testimony is now drawing to a close, we did not want to conclude our study without hearing the essential story of Michelin with respect to Canada's trading relations with the United States.

As you are all aware, after the establishment of its facilities in Canada, Michelin became the subject of U.S. countervailing duties, and that has been going on now for some four years. It is presently before the courts, where it will be continuing for some time into the future. We did want to discuss this case with the company before attempting to deal with this issue in our report.

To some extent the negotiations of this matter are on the agenda of the multilateral talks in Geneva, but basically it is a bilateral issue between Canada and the United States and, therefore, is one in which we, of necessity, must interest ourselves.

We are fortunate today to have before us Mr. A. V. Peters, Vice-President of Michelin Tires (Canada) Limited, and an officer in several Michelin affiliates in North America. Mr. Peters is a graduate of the School of Economics and Social Sciences, of Geneva, Switzerland, and of the Graduate School of Business Administration, Columbia University. He has been connected with private business in the United States and France, including the Shaeffer Pen Company and Framco, S.A. He joined the Michelin Company in 1966.

Mr. Peters is accompanied today by Mr. Hector McInnes Q.C., counsel for the company, whom I would like to thank very much for having assisted in arranging this meeting. Mr. Peters is also assisted by Mr. John Taggart, of the New York law firm of Windels and Marx, and by Mr. Georges Vanlaetham, Vice-President-Finance of Michelin Tires (Canada) Limited.

Senator Carter has kindly agreed to lead off the questioning. With that, I would ask Mr. Peters to make his opening statement.

Mr. A. V. Peters, Vice-President, Michelin Tires (Canada) Limited: Mr. Chairman, honourable senators, we are happy have been able to come here to express our views to you. You are all well aware that Michelin is involved in a peculiar case in connection with the export of some of its Canadian-made tires into the United States. The circumstances of the case are rather special and do warrant close attention. Obviously, we are happy to present our views on that.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 9 juin 1977.

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30, pour étudier la question des relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude de la question des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Avant de terminer notre étude, nous tenions à entendre le point de vue de la société Michelin sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Comme vous le savez, après s'être établie au Canada, la société Michelin s'est vu assujettie aux droits compensateurs américains, et cette situation dure maintenant depuis quatre ans. Cette question est présentement devant les tribunaux, et les procédures judiciaires se poursuivront encore pendant un certain temps. Nous tenions à discuter de cette question avec les représentants de cette société avant d'en traiter dans notre rapport.

Dans une certaine mesure, les négociations sur cette question sont à l'ordre du jour des pourparlers multilatéraux de Genève, mais, fondamentalement, il s'agit d'un problème bilatéral entre le Canada et les États-Unis, et, par conséquent, d'une question qui nous intéresse par définition.

Nous sommes heureux d'accueillir aujourd'hui M. A. V. Peters, vice-président de la société Michelin Tires (Canada) Limited, qui fait également partie du conseil d'administration de plusieurs filiales de la société Michelin en Amérique du Nord. M. Peters est diplômé de l'École des sciences économiques et sociales de Genève, Suisse, et du Graduate School of Business Administration, de l'Université Colombia. Il a œuvré dans le secteur privé, aux États-Unis et en France, y compris au service de la société Shaeffer Pen Company and Framco S.A. Il est entré au service de la société Michelin en 1966.

M. Peters est accompagné aujourd'hui de M. Hector McInnes, C.R., conseiller juridique de cette société, que j'aimerais remercier pour nous avoir aidé à organiser cette rencontre. M. Peters est également accompagné de M. John Taggart du cabinet juridique newyorkais de Windels et Marx, et de M. Georges Van Laetham, vice-président, Finances, Pneus Michelin (Canada) Ltée.

Le sénateur Carter a accepté, de bonne grâce, d'entamer la discussion. Sur ce, j'invite M. Peters à faire sa déclaration préliminaire.

M. A. V. Peters, vice-président, Pneus Michelin (Canada) Ltée: Monsieur le président, honorables sénateurs, nous sommes heureux de comparaître devant vous pour vous exposer notre point de vue. Vous êtes tous au courant que la société Michelin fait face à certains problèmes en rapport avec l'exportation vers les États-Unis de certaines catégories de pneus qu'elle fabrique au Canada. Les circonstances entourant cette affaire sont plutôt spéciales, et elles méritent d'être étudiées

[Text]

I have submitted a statement here, but I will make a summary of it, if I may. (See Appendix "24A" for text of statement)

With regard to the background of the company, one can say that Michelin is really a company which developed along with the development of the rubber-made tire. Michelin was in the industry right from the beginning, and throughout its existence the trademark, so to say, of Michelin represented a concentration of technology, development and searching for new ways of improving and adapting automobile tires. Eventually this process led to the development of what is known as the radial tire, and, in our case more particularly, the steel-belted radial tire which Michelin started marketing in 1948. That radial tire was significantly different from the tires in general use at that time. It had many advantages, both from the point of view of safety and performance and from the point of view of fuel economy, et cetera.

Little by little that tire was adopted in Europe and, as a matter of fact, its use was, within a relatively short time, quite widespread. The radial tire started being introduced in a significant way into North America around 1960. In our case, to begin with it was truck tires which were involved. Passenger car tires came later.

This created a completely new situation in North America in our industry. We were facing a barrage of hostility from our confreres. It is not that they disliked the name Michelin, or anything about us individually; it was the radial tire which was the villain and which had to be kept out of North America, because it was a disturbing element in an industry which had become used to, and adapted to, its own ways.

The radial tire especially became more unpleasant for some of them, because the spread of its use in North America followed close upon a period of heavy investment by them in a type of tire which failed to live up to its expectations. That tire was supposed to be a compromise between the standard tire in general use up to that point and the radial tire, but as it turned out, the compromise, as I say, did not live up to its expectations. But in the meantime there had been heavy investment in its production. In other words, the word became: "Keep the radial tire out!"

As a result of that, there were hearings in the United States before committees of the Transportation Department which were related to rules for the safety of tires. There was a serious attempt in those hearings practically to outlaw the radial tire without actually naming it, by specifying into the law certain pressures and other elements which automatically would have excluded the radial tire.

Well, that failed, and I must say that our confreres were quick to realize, in view of all of the merits of the radial tire and the fact that their attempt to keep it out had failed, that they should consider adapting themselves to it and should get into the manufacture of the radial tire. Despite that, there was still a move to keep Michelin out as much as possible, and Michelin had to be harassed by every means.

[Traduction]

soigneusement. Nous sommes heureux, bien sûr, d'avoir l'occasion d'exprimer notre opinion à ce sujet.

J'ai vous ai remis un exposé écrit que je vous résumerai, avec votre permission. (Voir appendice «24A» pour le texte du mémoire)

En ce qui concerne l'historique de la société Michelin, on peut dire que son essor a été parallèle à celui des pneus de caoutchouc. La société Michelin œuvre dans ce domaine depuis que cette industrie existe, et la marque de commerce Michelin, pour ainsi dire, a toujours évoqué une concentration de technologie, de développement, et de recherche de nouvelles façons d'améliorer et d'adapter les pneus pour véhicules automobiles. Ces efforts ont finalement mené à la mise au point de ce qu'on appelle le pneu radial et, dans notre cas particulier, du pneu radial à ceinture d'acier que la société Michelin a mis sur le marché en 1948. Le pneu radial était sensiblement différent des autres pneus alors utilisés. Il présentait beaucoup d'avantage, tant sur le plan de la sécurité que sur celui du rendement, de l'économie d'essence, etc.

Petit à petit, ce pneu fut adopté en Europe, et, en réalité, son usage s'est répandu en relativement peu de temps. C'est vers 1960 que le pneu radial est apparu sérieusement sur le marché nord-américain. Au début, il s'est agit dans notre cas, de pneus de camion. Plus tard, ce fut au tour des pneus d'automobile.

Ces événements modifièrent complètement la situation de notre industrie en Amérique du Nord. Nous dûmes faire face à un barrage d'hostilité de la part de nos concurrents sur ce continent. Ce n'est pas qu'on en voulait au nom de Michelin, ou qu'on avait quelque chose contre nous personnellement; c'est au pneu radial qu'on en voulait. On s'opposait à ce qu'il entre en Amérique du Nord, car il menaçait de bouleverser une industrie qui était habituée et adaptée à ses propres produits.

L'avènement du pneu radial déplaisait particulièrement à certains de nos concurrents nord-américain qui venaient d'investir massivement dans la fabrication d'une catégorie de pneu dont le rendement se révélait décevant. Ce pneu était censé constituer un moyen terme entre le pneu ordinaire traditionnel et le pneu radial. Mais, comme je l'ai signalé plus tôt, ses résultats se sont révélés inférieurs à ce que l'on en attendait. Mais entre temps, la production de ce pneu a nécessité d'énormes investissements. En d'autres termes, le mot d'ordre était: «Bloquons l'entrée du pneu radial!».

Par conséquent, les comités du ministère des transports des États-Unis ont entendu des témoignages concernant le règlement sur la sécurité des pneus. Au cours de ces audiences, on a tenté sérieusement de rendre le pneu radial illégal sans pour autant le nommer, en insérant dans la loi certains éléments de pression et certains autres qui auraient automatiquement exclu le pneu radial.

Mais, ces tentatives ont échoué et je dois dire que nos confrères ont vite découvert, face aux nombreux mérites du pneu radial et au fait que leurs efforts visant à en empêcher la production avaient été vains, qu'ils devraient songer à s'adapter et à participer à la fabrication de ces pneus radiaux. Malgré cela, on a tout de même essayé de bloquer la fabrication des pneus Michelin, ou du moins de la restreindre, par tous les moyens possibles.

[Text]

What had brought us to that situation was the fact that Michelin tires, particularly the radial tires—in fact, let us put it that way: the radial tire—had started gaining wide acceptance in North America and sales had started developing not only with professionals, as in the trucking industry, but with the public as a whole. The public started becoming increasingly aware of radial tires and, for us, this created a new situation because sales were developing at a rate which, frankly, was beyond our expectations and forecasts. And that was true from year to year.

That brought us to the point of considering what to do in such a developing market. There is, in a certain situation, particularly in certain countries, a limit to what one can import and have a developed market dependent entirely on tires requiring ocean transportation, and so on. One had to come closer to the market for many other reasons.

At that time we did, and still do, look at the North American market as one, because in many ways, despite all the differences, there are great similarities between the two countries, Canada and the United States: technical development; to a great extent, taste; the use of automobiles; a developed system of roads; the role that automobiles play in the everyday life of the people, and so on. Therefore, to begin with, we made studies of North America. We then initiated a North American program in Canada. There is a fairly important question: Why? Well, the answer is that to a great extent it was easier to make up one's mind about what to do and where to do it. In other words, it was essentially a question of timing. Moreover, certain elements helped us to make the decision faster.

Of course, the problem in the United States was that the country is much larger and it was expected that the investment would be bigger. One really had to go deeper into the study. The study was of somewhat greater scope. Therefore, we put our first plant in Canada. At that time, the Canadian market, even though it was developing, was not yet in a situation to use the entire output from the plant. It was more reasonable at that point to export tires from Canada to the United States than the other way round. The situation was related to the level of duties between the two countries.

So that is a very important point, that we looked upon North America as one and we decided to go ahead in Canada because it was easier to make up one's mind more quickly.

I must say that the Canadian authorities at different levels helped us to make the decision faster. We have encountered a great deal of cooperation and help.

As I mentioned, we had studied different parts of Canada and we settled upon Nova Scotia. After scanning the horizon, everything pointed toward two possible locations: Ontario, and the maritime provinces—and from the beginning there was a certain interest in Nova Scotia.

In Ontario we would have been very close to some of our competitors who at that time were militantly opposed to the radial tire. One of the elements in eliminating that area was the fact that the climate might not have been very encouraging

[Traduction]

La situation découlait du fait que les pneus Michelin, et surtout les pneus radiaux, recevaient un accueil de plus en plus favorable en Amérique du Nord et que les ventes, non seulement aux conducteurs professionnels, de l'industrie du camionnage par exemple, mais aussi au public en général, augmentaient. Le public connaissait de mieux en mieux les pneus radiaux et pour nous, cela a créé une nouvelle situation parce que les ventes augmentaient à un taux qui, franchement, excédait nos attentes et nos prévisions. Et cela se maintenait d'année en année.

Nous avons dû nous demander ce que nous allions faire face à ce nouveau marché. Il y a, dans certaines situations et dans certains pays en particulier, une limite aux importations et nous risquons d'avoir un marché dépendant entièrement des pneus devant être transportés par bateau, etc. Il fallait se rapprocher du marché pour bien d'autres raisons.

A ce moment-là nous avons examiné, et nous le faisons toujours, les marchés nord-américains puisque, à de nombreux égards et malgré toutes les différences, il y a de nombreux points communs entre le Canada et les États-Unis: l'avancement technique; dans une certaine mesure le coût; l'emploi des automobiles; le système avancé de routes; le rôle que l'automobile joue dans la vie quotidienne des gens, etc. Ainsi, nous avons fait, au départ, des études sur l'Amérique du Nord. Nous avons ensuite adopté un programme nord-américain au Canada. Cela soulève une question assez importante: pourquoi? La réponse c'est, dans une grande mesure, qu'il était plus facile de décider ce que nous allions faire et à quel endroit. En d'autres termes, c'était une question de choisir le bon moment. En outre, certains éléments nous ont permis de prendre les décisions plus rapidement.

Bien sûr, le problème que pose les États-Unis, c'est qu'il s'agit d'un pays beaucoup plus grand et que nous prévoyons un investissement beaucoup plus important. Il fallait réellement approfondir l'étude; elle avait une portée plus large. C'est pourquoi nous avons ouvert notre première usine au Canada. A ce moment-là, le marché canadien, même s'il était en expansion, ne pouvait pas absorber toute la production de l'usine. Il était donc raisonnable d'exporter des pneus du Canada aux États-Unis plutôt que vice versa. C'était une question de droits de douane entre les deux pays.

Il importe donc de souligner que nous avons étudié l'ensemble de l'Amérique du Nord et que nous avons décidé de nous implanter au Canada, la raison étant que c'était moins difficile de prendre rapidement une décision.

Je dois dire que les autorités canadiennes, aux différents paliers, nous ont aidé à prendre la décision rapidement. Nous avons obtenu beaucoup de coopération et d'aide.

Comme je l'ai déjà mentionné, nous avons étudié différentes régions du Canada et nous nous sommes établis en Nouvelle-Écosse. Après avoir étudié les possibilités, nous avons retenu deux possibilités: l'Ontario et les provinces Maritimes. Dès le départ, nous étions attirés par la Nouvelle-Écosse.

En Ontario nous aurions été très près de certains de nos concurrents qui, à ce moment-là, s'opposaient de façon militante au pneu radial. Un des facteurs qui nous a poussé à éliminer cette région a été le fait que le climat n'y aurait pas

[Text]

under the circumstances. Then other factors arose. Nova Scotia, of course, is quite remote, but it has an important port in Halifax, which at that time was one of the few that were perfectly equipped for the handling of container cargoes. It also had many other advantages.

I must say that Industrial Estates Limited in Nova Scotia was very helpful in bringing to our attention a number of points that were favourable. Authorities in Ottawa were also very helpful in furnishing us with all the necessary information which they had at their disposal. Quite early we started discussing with them certain facilities granted in Canada under the law which, if one qualified—that is, fulfilled certain conditions—were automatically granted to any company.

What was the role of those facilities in our coming, to begin with, to Canada, and then settling in Nova Scotia? They were certainly not the reason for our coming to Canada or for our settling in Nova Scotia. That said, it is not something to be neglected. But, obviously, a company which enters an important market, with important and costly manufacturing facilities, and intending to stay in that market on a long-term basis, could not be swayed from making that particular decision by different degrees of assistance. It is well to have that assistance, if available generally. Certainly, it should be used. It is not without interest; but that could not be the basis of the decision, that one would go to Canada or to the United States because of that assistance.

There were other much more important long-range factors, which were the product we had, the importance of these countries as a market, and, at that point, the acceptance of our product.

Let me give you an example. Comparing Nova Scotia to some other areas, in the United States we were offered an exemption from local taxes for 99 years, which represented a very important sum. But our role would have been to transform a rural, completely agricultural area, to initiate the process of industrialization—a very difficult problem. That was a much more important factor than the tax exemption for 99 years.

When we went ahead with our project in Nova Scotia, we received federal grants, which are known, but which were given to us because we fulfilled general conditions available to everyone.

With regard to the province, we received what the province was ready and willing to grant by way of assistance to any company, not only to Michelin; and, of course, Michelin expected to receive what was available, as a matter of practice, if not necessarily automatically by law, to any other company of similar importance, particularly since we considered we were bringing a completely new technology into the country, and since we were considering a very important investment of our own. Furthermore, even though Nova Scotia had certain advantages, it had also certain disadvantages, such as its remoteness. None of this, however, was really the decisive factor. We accepted the grants, and some of them we claimed under the law, but they did not sway us especially, as regards

[Traduction]

été très encourageant, compte tenu des circonstances. Ensuite, il y a eu d'autres facteurs. La Nouvelle-Écosse est très éloignée mais elle a un port important à Halifax, et à ce moment-là, il était un des rares ports parfaitement équipé pour la manutention des chargements de conteneurs. Il y avait aussi de nombreux autres avantages.

Je dois dire que l'Industrial Estates Limited de la Nouvelle-Écosse nous a beaucoup aidés en portant à notre attention plusieurs points utiles. Nous avons également pu compter sur les autorités canadiennes qui nous ont fourni tous les renseignements nécessaires dont elles disposaient. Nous avons discuté très tôt avec les autorités de certains services que la loi canadienne accorde automatiquement à toute entreprise qui répond à certaines conditions.

Quel rôle ces services ont-ils joué dans notre décision de nous installer au Canada et plus précisément en Nouvelle-Écosse? Ils n'ont certainement pas constitué le facteur décisif. Cela dit, il ne faut pas non plus négliger leur importance. Cependant, une entreprise qui fait son entrée sur un marché important, qui doit construire des installations vastes et coûteuses et qui désire demeurer sur ce marché pendant une période prolongée ne saurait modifier sa décision à cause de diverses formes d'aide. Elle doit évidemment en profiter si elle lui est offerte, et elle présente évidemment un certain intérêt; cependant, la décision de s'installer au Canada ou aux États-Unis ne saurait être fondée uniquement sur cette aide.

Il faut tenir compte de facteurs à long terme beaucoup plus importants, notamment la nature de notre produit, l'importance de ces pays en tant que marché et, à ce stade précis, la réaction du public face à notre produit.

J'aimerais vous citer un exemple. Si l'on compare la Nouvelle-Écosse à d'autres régions, mentionnons que le gouvernement américain nous a offert une exemption fiscale pour une période de 99 ans, ce qui représente une somme très importante. Toutefois, il nous aurait fallu transformer une région rurale et complètement agricole et y établir des structures industrielles, ce qui constitue une entreprise très ardue. Ce facteur a pesé plus lourd dans la balance que l'exemption fiscale de 99 ans.

Lorsque nous avons fait part de notre intention de nous établir en Nouvelle-Écosse, nous avons reçu des subventions précises du gouvernement fédéral mais dont toute entreprise peut profiter si elle remplit certaines conditions générales.

Pour ce qui est du gouvernement provincial, il nous a fourni l'aide qu'il était prêt et disposé à accorder à toute entreprise et non pas uniquement à Michelin; évidemment, nous nous attendions à recevoir ce qui était offert en pratique, sinon automatiquement en vertu de la loi, à toute autre entreprise d'importance comparable, étant donné surtout que nous apportions au pays des techniques entièrement nouvelles et que nous allions faire des investissements massifs. De plus, même si la Nouvelle-Écosse présentait certains avantages, elle comportait également des inconvénients, comme par exemple le fait qu'elle soit isolée. Toutefois, aucun de ces facteurs n'a joué un rôle décisif. Nous avons accepté les subventions, dont certaines nous étaient accordées en vertu de la loi, mais elles n'ont pas

[Text]

our basic decision. As we go ahead in time, and our project is developing, our attitude is changing, as I will mention later.

The reaction in the United States to our establishment in Nova Scotia was that something should be done about Michelin's implantation in Canada, and I must say that our competitors, mainly within the framework of the Rubber Manufacturers Association, from the very early stages, shortly after our announcement of the Canadian project, tried to cause difficulties for Michelin. At the beginning they had no success, but then they obtained an inquiry by the Treasury Department, based on a complaint lodged by an individual in Washington, who was really a front, and eventually a decision was handed down imposing countervailing duties on Michelin tires made in Canada and imported into the United States.

We now come to the important point. The explanation given for the imposition and the computation of these duties, to begin with, in our opinion, had hardly any basis in law. We consider that it was an arbitrary decision obtained as a consequence of influence, intervention, and so on. As far as Canada is concerned, we think an interesting situation was created, because it brought into question the Canadian system of regional development grants, and I think that in the beginning, especially, it created a certain tension in Canada. There was an unknown factor. People were saying to themselves, "What is going to happen?" After all, Michelin was not in a unique position in Canada; many other very important companies were in the same position; and one can very well realize that the question was raised in people's minds, "Where is it going to lead?"

As we have seen, in the meantime, it did not lead very far. The situation, which is the point I raised before, remained limited to an action brought against Michelin. Of course, we defended ourselves very strongly, and we are very confident that we will be the winners at the end of the road in our claim that this was an arbitrary decision that was taken against us, without any solid legal basis.

In this situation, however, we counted on the support of the Canadian authorities, because the countervailing duties were imposed against a Canadian company, and I must say that at the beginning we did obtain good support and assistance in acquiring necessary information. We understand that the Canadian authorities were presenting the case in Washington, and were rather upset by the decision against us. We noticed, however, with the passage of time, that the wish to support, or give a helping hand to, Michelin, as a Canadian company, was diminishing. As a matter of fact, at this point we consider we are not getting any assistance at all. I have the impression, that discreetly I am being encouraged to have the company drop its case. In other words, our case is becoming an embarrassment of some sort. Since the realization came that it was a decision against Michelin, it is quite conceivable that reassurances were given that the countervailing duties on that basis would not be imposed on other companies, and everybody seems to be happy but Michelin. We are certainly not happy, and are really not ready to accept the situation. This includes

[Traduction]

joué un rôle déterminant dans notre décision. A mesure que le temps passe et que notre projet évolue, notre attitude change, comme je l'expliquerai plus loin.

Lorsque nous avons annoncé notre intention de nous établir en Nouvelle-Écosse, les Américains ont décidé de s'opposer à ce projet et je dois dire que peu après l'annonce de notre décision, nos concurrents, surtout par l'entremise de la Rubber Manufacturers Association, ont tenté de nous causer des difficultés. Au début, ils n'y sont pas parvenus mais ils ont ensuite pu obtenir la tenue d'une enquête par le Département du Trésor, à la suite d'une plainte formulée par un particulier de Washington; éventuellement, on a rendu une décision imposant des lois compensatrices pour l'importation, aux États-Unis, de pneus Michelin fabriqués au Canada.

Nous abordons maintenant le point important. Au départ, l'explication fournie pour l'imposition et le calcul de ces droits peut difficilement, à notre avis, être justifiée du point de vue juridique. Nous considérons qu'il s'agissait là d'une décision arbitraire rendue à la suite d'influences, d'interventions, etc. Pour ce qui est du Canada, je crois qu'on a créé une situation intéressante car on a abordé la question du système canadien de financement du développement régional, et je crois qu'au début surtout, cela a créé certaines tensions au Canada. Une inconnue subsistait. Tout le monde se demandait ce qui allait se produire. Après tout, la situation de Michelin au Canada n'était pas unique; un grand nombre d'autres entreprises très importantes se trouvaient dans le même cas et on peut très bien comprendre que la population se soit demandé à quoi tout cela mènerait.

Comme nous avons pu le constater entre-temps, cela ne nous a pas menés très loin. On s'en est tenu aux poursuites intentées contre Michelin. Évidemment, nous nous sommes défendus d'une façon énergique et nous espérons avoir gain de cause en soutenant que cette décision qui a été rendue contre nous était arbitraire et dénuée de tout fondement juridique solide.

Toutefois, nous comptons sur l'appui des autorités canadiennes car les droits compensateurs étaient imposés contre une entreprise canadienne et je dois dire qu'au départ, le gouvernement nous est venu en aide en nous fournissant les renseignements nécessaires. Je crois que le gouvernement canadien a porté cette affaire à l'attention des autorités américaines et qu'il était plutôt mécontent de la décision rendue. Nous avons noté, toutefois, avec le temps, que le désir d'aider Michelin en tant que société canadienne, ou de lui prêter main forte, s'estompait. Nous considérons même maintenant que nous ne recevons absolument aucune aide. J'ai l'impression qu'on m'incite discrètement à amener la société à renoncer. Bref, cette histoire devient embarrassante. Puisqu'on s'est rendu compte que cette décision était défavorable à Michelin, il est tout à fait concevable qu'il ait fallu donner l'assurance que de tels droits compensateurs ne seraient pas imposés à d'autres sociétés, ce qui semble satisfaire tout le monde sauf Michelin. Nous ne sommes certainement pas satisfaits, et nous ne sommes vraiment pas disposés à accepter la situation. Sans

[Text]

also the elements of support we think we should be getting in Canada, because we are a Canadian company.

I think that is a fair summary of our situation.

Senator Rowe: Was the assistance that Michelin received from the government of Nova Scotia the result of special legislation, or was the assistance given under general legislation?

Mr. Peters: I hope I am not giving you the wrong answer, but I think that Industrial Estates Limited had a certain program which had already been established, and we fell within that program. I think that many other companies besides Michelin received similar support, and probably will do so in the future, even more so after the Michelin experience than before, because I think that at this point we can claim that Michelin in Nova Scotia is a project that has succeeded.

The Chairman: Mr. Peters, thank you very much for that extensive and frank development of your history in this particular part of the world.

I will now ask Senator Carter to commence the questions.

Senator Carter: Thank you, Mr. Chairman.

I gather that there are some countries in Europe that have financial assistance programs for regions where they want to encourage industrial development. Does Michelin have a plant in any of these countries where such financial assistance is available?

Mr. Peters: I cannot answer that question because I am not familiar with the details. I know that such assistance exists, and our competitors use it, consistently in those countries, where it does. I assume we do too. But I do know that such assistance exists in the United States on a very extensive scale. I am more familiar with the U.S. situation.

Senator Carter: I was wondering if it was based on the argument of government subsidy to a plant—which was the argument they used—and whether that would apply to products coming from Europe, where the same financial assistance was being used.

Mr. Peters: I consider the decision taken in the United States against us was completely arbitrary. It was a decision obtained, not based on any valid legal arguments. I think that is why comparisons of that sort were not considered, and the assistance available in the United States was totally ignored. As a matter of fact, we were told that it was of no importance.

Senator Carter: American law does not require proof of injury. Did any injury result to the American market?

Mr. Peters: No, and that is another point. When we raised this question of injury in a discussion with representatives of Treasury—and you must excuse me because I am not a lawyer—and I must speak more as a layman when speaking of injury—we were told that it was completely irrelevant. “Irrelevant” was the word used. When we raised the question of the assistance available in the United States—in some states,

[Traduction]

parler de l'appui qu'à notre avis nous devrions recevoir du Canada, parce que nous sommes une société canadienne.

Je crois que c'est un assez bon résumé de notre situation.

Le sénateur Rowe: L'assistance que Michelin a reçue du gouvernement de la Nouvelle-Écosse résultait-elle d'une législation spéciale, ou générale?

M. Peters: J'espère ne pas faire erreur, mais je crois qu'Industrial Estates Limited avait déjà établi un programme, et nous en avons fait partie. Je crois que bien d'autres sociétés que Michelin ont reçu un appui similaire, et en recevront encore probablement, et ce d'autant plus depuis l'expérience de Michelin, car je pense que nous pouvons dire à ce stade-ci que Michelin en Nouvelle-Écosse est une réussite.

Le président: M. Peters, merci beaucoup de ce vaste et honnête exposé de votre histoire dans cette partie-ci du monde.

Je demanderai maintenant au sénateur Carter de commencer l'interrogation.

Le sénateur Carter: Merci monsieur le président.

Je sais que certains pays d'Europe administrent des programmes d'aide financière dans les régions où ils veulent encourager l'expansion industrielle. La société Michelin a-t-elle une usine dans l'un ou l'autre des pays où une aide financière est accordée?

M. Peters: Je ne peux répondre à cette question parce que je ne suis pas au courant des détails. Je sais qu'une telle aide existe et que nos concurrents y font continuellement appel dans les pays où elle existe. Je suppose que nous le faisons aussi. On la trouve aussi toutefois aux États-Unis et à une très grande échelle. Je connais mieux la situation américaine.

Le sénateur Carter: Je me demandais si on s'était fondé sur l'argument des subventions gouvernementales à une usine—thèse qui a été utilisée—et si cela s'appliquerait à l'un des produits provenant d'Europe, lorsque la même aide financière avait été utilisée.

M. Peters: Je considère que la décision prise aux États-Unis contre nous était complètement arbitraire et gratuite. C'était une décision gratuite, non fondée sur aucun argument juridique valide. Je crois que c'est la raison pour laquelle des comparaisons de ce genre ne sont pas entrées en ligne de compte et que l'aide fournie par les États-Unis a été totalement négligée. En fait, on nous a dit qu'elle n'avait aucune importance.

Le sénateur Carter: La loi américaine n'exige pas de preuve de préjudice. Le marché américain a-t-il subi un préjudice quelconque?

M. Peters: Non, et c'est une autre question. Lorsque nous avons soulevé cette question de préjudice lors d'une discussion avec des représentants du Trésor—et vous allez m'excuser parce que je ne suis pas avocat et que je m'exprime en profane pour parler de préjudice—on nous a dit que la question était sans aucun rapport avec le sujet. «Irrelevant» a été l'expression utilisée. Lorsque nous avons soulevé la question de l'aide

[Text]

because in the United States it is very often a local question—it was much more extensive than what we knew in Canada. The answer was always, “it is irrelevant”.

Senator Carter: The regular tariff in the United States on the import of tires is around 4 per cent?

Mr. Peters: Yes.

Senator Carter: How much were the countervailing duties that they imposed on you? Did they add 6 per cent to the 4 per cent?

Mr. Peters: No, it was a certain formula that was based on what they considered to be the compensation for some advantages, and then spread over the production of the plant, so when it was over 6 per cent at the beginning it was not a fixed rate; the rate was changing with the production and the input. I forget the figures. It went down to 4 per cent; then 2 something; and it will continue to decline as production increases.

Senator Carter: Did this countervailing duties episode have any bearing on your expansion into America?

Mr. Peters: No. As I mentioned, the whole approach of Michelin is that, once the market reaches a certain importance, you simply have to come closer to that market—and that was for both the United States and Canada. We were studying the matter of building plants in both countries. We started in Canada. It was really a question of timing. Studies were already underway in the United States. We had made quite an extensive study either at the end of 1967 or early 1968 in the United States. It was not a study that we developed; it was done for us by an outside company.

Senator Carter: What concessions were promised by the federal government?

Mr. Peters: Excuse me?

Senator Carter: Apart from the DREE assistance, were there tax concessions from the federal government?

Mr. Peters: No, it was ADIA and RDIA under DREE assistance. Everything else was related to the province of Nova Scotia.

Senator Carter: How do your production costs in Canada compare to production costs in Europe and the United States?

Mr. Peters: I do not think I can answer, yet, with regard to the United States because we have not arrived at what we think our production costs will be. Out of the original project of three plants, the third is under construction, and the second is not yet in full production. We have estimates and hopes about our production costs, but we cannot really make a precise comparison. However, that is not the key consideration for us; far from it. We hope to stay in the Canadian and the United States markets, I suppose, forever. I mean we plan to stay on a continuous basis. The difference of cost of production becomes, in that light, a secondary consideration. We just

[Traduction]

fournie par les États-Unis—dans certains États, parce qu'aux États-Unis, c'est très souvent une question locale—il s'agissait d'une aide beaucoup plus importante que celle que nous recevions au Canada. La réponse a toujours été que cela n'avait rien à voir avec cela.

Le sénateur Carter: Le tarif douanier régulier aux États-Unis pour l'importation de pneus est d'environ 4 p. 100?

M. Peters: Oui.

Le sénateur Carter: A combien s'élevaient les surtaxes qu'on vous a imposées? Étaient-elles de 6 ou de 4 p. 100?

M. Peters: Non, elles étaient calculées d'après une formule qui devait représenter une forme de dédommagement pour certains avantages que nous retirons et qui devait ensuite être répartie sur la production de l'usine; ainsi, le taux initial de 6 p. 100 n'était nullement fixe. Il variait selon la production et les intrants. Je ne me souviens plus des chiffres exacts. Il est descendu à 4 p. 100, puis aux alentours de 2 p. 100 et il continuera de baisser à mesure que la préservation augmentera.

Le sénateur Carter: Cette surtaxe a-t-elle eu des répercussions sur votre expansion aux États-Unis?

M. Peters: Non. Comme je l'ai déjà souligné, lorsqu'un marché atteint une certaine importance, Michelin a pour principe de s'en rapprocher et c'est ce qu'elle a fait aux États-Unis et au Canada. Nous envisageons de construire des usines dans les deux pays. Nous avons commencé au Canada. C'était vraiment une question de chronologie. Nous menions déjà des études aux États-Unis. Nous avions d'ailleurs fait une étude très approfondie vers la fin de 1967 ou au début de 1968 aux États-Unis. Nous ne l'avions pas fait nous-mêmes mais nous l'avions confiée à une société étrangère.

Le sénateur Carter: Quelles concessions le gouvernement fédéral vous a-t-il promises?

M. Peters: Pardon?

Le sénateur Carter: En plus des subventions du MEER, le gouvernement fédéral vous a-t-il accordé des exemptions fiscales?

M. Peters: Non, nous avons obtenu de l'aide de l'ADIA et de l'IRDIA en vertu de l'aide du MEER. Les autres subventions venaient de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Carter: Quelle comparaison faites-vous entre vos coûts de production au Canada, en Europe et aux États-Unis?

M. Peters: Je ne crois pas pouvoir vous répondre dès maintenant en ce qui concerne les États-Unis, car nos coûts de production n'ont pas encore atteint le niveau que nous avons prévu. Notre fonctionnement est d'abord compliqué par le fait que nous avons trois usines, que la troisième est en construction et que la deuxième ne fonctionne pas encore à plein rendement. Nous avons certaines prévisions et certains espoirs au sujet de nos coûts de production, mais il nous est impossible de faire une comparaison précise. C'est loin d'être notre préoccupation principale. Nous espérons pouvoir toujours demeurer sur le marché canadien et américain. Je veux dire que nous

[Text]

know that, when a market develops to a certain point, one cannot import 100 per cent forever: no matter what the local costs are, we must start production.

The Chairman: I do not wish to interrupt, Senator Carter, but I think we understand your answer in that position. You can operate under a higher level of cost in Canada with a simple tariff protection. I think an answer to Senator Carter's question about what your production costs are would be of great interest to us because we are interested in Canada's general competitiveness and the costs of doing business in Canada because of our heavy imbalance in trade. Have you any sort of general yardstick with respect to costs of general production in Europe and Canada?

Mr. Peters: I do not know the cost of our production in Europe because I was never a Michelin executive in Europe, and I am a very discreet executive. I did not inquire about the cost of production. I mean this seriously. I just do not know it. As general knowledge, I suppose one could take for granted that the cost of production in Europe is lower than here, even though the gap is closing; it is not at all what is used to be 10 years ago.

Senator Carter: I suppose another form of the question—but it may be just as difficult for you to answer—would be with respect to productivity. Could you compare productivity?

Mr. Peters: You mean productivity from the point of view of quality of labour, et cetera?

Senator Carter: Yes.

Mr. Peters: We consider that it should be comparable. I was told by our executives on the spot in Nova Scotia that on top of our studies and expectations, what a pleasant surprise the quality of labour was in Nova Scotia.

Senator Carter: Your plant in South Carolina is in production now?

Mr. Peters: The tire plant in Greenville, yes.

Senator Carter: And you are in the cross-border trade as between the plant in Nova Scotia and the plant in South Carolina? Or as between any Canadian plant and any American plant?

Mr. Peters: We think there will be. Of course, until a while ago there was exclusively export from Canada to the United States. I think that now some tires are coming from South Carolina to Canada, but the amount is very little. I think the bulk of what we are selling from South Carolina to Canada right now is a semi-finished product which forms part of the tire-making process, but I think that is going to be reduced substantially because our Canadian plant is becoming more and more well-rounded. You see, taking steel as an example, we are not producing steel cord for our needs in the United States, but we are in Canada. Obviously, one day that will be done in the United States too. So while we are sending

[Traduction]

envisageons d'y être de façon permanente. La différence entre nos coûts de production devient, en conséquence, une question de second ordre. Nous constatons simplement que lorsqu'un marché atteint un certain pallier, il est impossible d'y maintenir perpétuellement le niveau des importations à 100 p. 100. Quels que soient les coûts locaux, nous devons commencer à produire.

Le président: Je ne voudrais pas interrompre le sénateur Carter, mais je crois que nous avons compris votre réponse sur ce point. Vous pouvez fonctionner malgré des coûts plus élevés au Canada, moyennant un simple tarif protectionniste. Il nous serait très utile que vous répondiez à la question du sénateur Carter concernant les coûts de production, car nous nous intéressons à la compétitivité générale du Canada et aux frais d'exploitation de nos entreprises, en raison de notre déséquilibre commercial élevé. Avez-vous une idée quelconque des coûts de production en Europe et au Canada?

M. Peters: J'ignore quels sont nos coûts de production en Europe, étant donné que je n'y ai jamais occupé de poste supérieur et que je suis très discret. Je n'ai jamais posé de telles questions. Je suis sérieux. Je l'ignore tout simplement. De façon générale, je crois qu'on peut présumer que les coûts de production en Europe sont moins élevés qu'ici, même si le fossé entre l'Europe et l'Amérique se rétrécit. Il n'est plus du tout le même qu'il était il y a dix ans.

Le sénateur Carter: J'aurais une autre question à vous poser, mais je présume que vous auriez tout autant de difficultés à y répondre; elle concerne la productivité? Pouvez-vous faire des comparaisons à ce chapitre?

M. Peters: Par productivité, vous entendez la qualité du travail, n'est-ce pas?

Le sénateur Carter: Oui.

M. Peters: A notre avis, elle est comparable. Un de nos cadres supérieurs m'a révélé qu'en Nouvelle-Écosse la qualité du travail dépasse largement nos prévisions et nos attentes.

Le sénateur Carter: Votre usine de la Caroline du Sud a-t-elle commencé à produire?

M. Peters: L'usine de pneus de Greenville, oui.

Le sénateur Carter: Échangez-vous des produits entre l'usine de la Nouvelle-Écosse et celle de la Caroline du Sud, comme le font toutes filiales canadiennes à l'égard de leur société américaine?

M. Peters: Je crois que ce sera le cas. Évidemment, jusqu'à récemment, nous ne faisons qu'exporter des produits de notre usine canadienne vers celle des États-Unis. Je crois que nous expédions maintenant des pneus au Canada de notre usine de la Caroline du Sud, mais en quantité très minime. La plupart des marchandises qui sont envoyées de la Caroline du Sud au Canada le sont sous forme de produits semi-ouvrés; ces derniers entrent dans la fabrication des pneus. Je crois toutefois que ces importations diminueront sensiblement, car l'usine canadienne commence à être de plus en plus rodée. Prenons le cas de l'acier par exemple. Nous ne produisons pas de fil d'acier pour nos besoins aux États-Unis, mais nous le faisons

[Text]

semi-finished products from South Carolina to Canada, one day their production will be added to the facility.

Senator Carter: I was more or less interested in the balance of trade. Do they balance out? In other words, does what you export from Canada balance out with what you import from South Carolina?

Mr. Peters: Right now it is very much in favour of Canada. It is a difficult thing to make a forecast looking years ahead. Both our United States sales and Canadian sales are increasing quite rapidly, and beyond the forecast we made several years ago. So some of our forecasts of the roles of different plants are being pretty much disturbed by the growth of the market. In other words, the Canadian market is absorbing at this point more tires from Nova Scotia than we expected.

Senator Carter: Are you still bringing in tires from plants in Europe?

Mr. Peters: Yes, we are. As I mentioned in my paper, the overall program involves approximately 1,000 categories and sizes of tires, and let us say about 85 represent the bulk of the market. So, to take an extreme example, there are certain tires, some of those monsters that are 16 feet in diameter, and in a year only 40 to 60 are produced for the whole world. Naturally they are manufactured in one place. So, one cannot have a complete line. However, in the more limited group which represents the bulk of the sales, we expect more and more to be supplied from the local manufacturer. This is a point which we considered before, speaking of exports and imports to Canada, particularly regarding Europe, but you will have noticed in the paper we mentioned a remission of duties for three years, and I make use of this opportunity, parenthetically, to remark that we still consider that as a very valid arrangement.

Senator Carter: The Canadian government has not honoured that arrangement yet?

Mr. Peters: Well, we did not really ask for it to start at a given point so maybe "not honoured" is not the right word. We hope it will be honoured.

Senator Carter: You have not asked for it yet?

Mr. Peters: No, not yet.

Senator Carter: I got the impression that the federal government was withholding it.

Mr. Peters: Well, we had a little bit that impression too, but we were never told so. and that is why I said that we hope and believe that it should be. From our point of view, it is a commitment.

[Traduction]

au Canada. Nous devons évidemment le faire un jour aux États-Unis également. Donc, même si nous envoyons des produits semi-ouvrés de la Caroline du Sud au Canada, nous annexerons cette production à notre usine canadienne à un moment donné.

Le sénateur Carter: J'étais plutôt intéressé à votre balance commerciale. Balancez-vous? En d'autres termes, vos exportations du Canada et vos importations de la Caroline du Sud s'équilibrent-elles?

M. Peters: Actuellement, la balance commerciale de notre usine canadienne est très excédentaire. Il est difficile de prévoir ce que nous réservera l'avenir. Nos ventes augmentent rapidement, tant aux États-Unis qu'au Canada, et dépassent largement les prévisions que nous avions faites, il y a plusieurs années. Par conséquent, certains de nos projets concernant les rôles des diverses usines sont grandement ébranlés par la croissance de notre marché. En d'autres termes, les marchés canadiens requièrent une plus grande quantité de pneus de la Nouvelle-Écosse que nous ne l'espérons.

Le sénateur Carter: Importez-vous encore des pneus d'Europe?

M. Peters: Oui. Comme je l'ai mentionné dans mon mémoire, notre programme global comprend environ 1,000 catégories et grandeurs de pneus, et nous en vendons couramment environ 85. Ainsi, pour prendre un exemple extrême, il y a certaines catégories de pneus—des pneus gigantesques—de seize pieds de diamètre qui ne sont fabriqués pour le monde entier qu'à 40 ou 60 exemplaires par année. Il va sans dire que ces pneus sont fabriqués au même endroit. Ainsi, il n'est pas question de disposer d'un assortiment complet. Toutefois, en ce qui concerne les types de pneus courants qui représentent le gros des ventes, nous nous attendons à ce qu'ils soient fabriqués de plus en plus par des fabricants régionaux. Il s'agit d'une question que nous avons prise en considération avant de parler des exportations et des importations du Canada plus particulièrement pour celles concernant l'Europe, mais comme vous l'aurez certainement remarqué dans le document qui vous a été remis, nous avons fait état d'une remise des droits de douane pendant trois ans et entre parenthèse j'en profite pour dire que nous considérons qu'il s'agit là d'un accord très valable.

Le sénateur Carter: Le gouvernement canadien n'a pas encore honoré cet accord?

M. Peters: En fait, nous ne lui avons pas véritablement demandé de le faire à un moment bien précis de sorte qu'il serait inexact de dire que le gouvernement n'a pas «honoré» l'accord. Nous espérons qu'il se sera.

Le sénateur Carter: Vous ne l'avez toujours pas demandé?

M. Peters: Non, pas encore.

Le sénateur Carter: J'avais l'impression que le gouvernement fédéral y faisait obstruction.

M. Peters: De notre côté, nous avons également eu un peu cette impression mais on ne nous l'a jamais dit et c'est la raison pour laquelle j'ai dit que nous espérons et que nous

[Text]

Senator Carter: I was wondering whether the withholding, if you want to put it that way, by the federal government was because it might be interpreted as another subsidy.

Mr. Peters: Well, the withholding by the federal government, in a way, was a little bit also a withholding on our side. Three or four years ago we preferred not to raise that question ourselves, but it is very much on our minds and I think one of these days we will raise the question in Ottawa.

The Chairman: But you have not made application, as such?

Mr. Peters: No. In other words, we were not turned down.

Senator Carter: I gather you are not too happy about the support you have been getting from the federal government.

Mr. Peters: We were very happy at the beginning, but as time went by we felt that we were getting less and less support, and in my opinion—and this is an assumption—part of that is that one way or another an indication was given, “Look, it is not Canada; it is Michelin.” It is not an acceptable view for us because we consider it a Canadian company and we are entitled to the full support, and we based that impression on certain signs. Once I complained to a high official in Ottawa on the point that we were not getting the support we hoped to get, and this very able and distinguished man was very helpful to us throughout our establishment in Canada, and he just looked at me and said, “Well, 200 million—20 million.” I understood that he was saying, in other words, that there was just so much that could be done and we should not expect more.

Senator Carter: The figures you give represent the comparable populations?

Mr. Peters: Yes.

The Chairman: Ten to one.

Mr. Peters: Yes. And another official in Ottawa took me apart after a meeting—I should say “aside”—you see, I am a perfect example of a completely bilingual creature, speaking fluently both languages but neither well enough!—and tried, very insistently, to convince me that we should abandon our lawsuit in the United States in the countervailing case.

The Chairman: And that was also a high Canadian government official?

Mr. Peters: Yes. His argument was, “You have no chance of winning.” I just sat up and said, “Well, thank you very

[Traduction]

croyions qu’il serait honoré. Selon nous il s’agit d’un engagement.

Le sénateur Carter: Je me demandais si cette obstruction, si vous voulez l’appeler de cette façon, du gouvernement fédéral était due au fait que l’accord pourrait être interprété comme étant une autre subvention.

M. Peters: Je dirais que l’obstruction du gouvernement fédéral dans un certain sens correspondait également dans une certaine mesure à une certaine obstruction de notre part. Il y a trois ou quatre ans de cela nous avons préféré ne pas soulever la question, mais nous avons la ferme intention de le faire et je pense qu’un de ces jours nous poserons la question à Ottawa.

Le président: Mais vous n’avez fait aucune demande à cet effet?

M. Peters: Non, en d’autres termes on ne nous a pas opposé un refus.

Le sénateur Carter: Je pense que vous n’êtes pas très heureux des subventions que vous avez reçues du gouvernement fédéral.

M. Peters: Au début, nous l’étions, mais avec le temps nous avons eu l’impression que nous en obtenions de moins en moins et à mon avis—il ne s’agit que d’une supposition—on nous a donné d’une façon ou d’une autre certaines indications en nous disant: «En fin de compte, il ne s’agit pas d’une entreprise canadienne, il s’agit de Michelin». Cela ne nous est pas acceptable car nous considérons que notre entreprise est une entreprise canadienne et que nous avons droit à l’ensemble des subventions; en outre cette impression était basée sur certains signes avant-coureur. Ainsi, une fois je me suis plaint auprès d’un haut fonctionnaire du gouvernement et je lui ai signalé que nous n’avions pas obtenu les subventions que nous espérions. Je vous parle d’un homme très capable, très distingué, qui avait contribué largement à notre implantation au Canada. Ce dernier m’a regardé et m’a dit: «200 millions d’Américains, 20 millions de Canadiens». J’ai alors compris qu’en d’autres termes il me disait que le gouvernement ne pouvait pas faire plus et que, conséquemment, il ne fallait pas nous attendre à recevoir davantage de subventions.

Le sénateur Carter: Les chiffres que vous venez de donner se rapportent-ils à des statistiques démographiques comparatives?

M. Peters: Oui.

Le président: Dix pour un.

M. Peters: Oui. Un autre fonctionnaire d’Ottawa m’a pris à part après la réunion, je devrais dire «en aparté» car comme vous le voyez je suis un exemple-type de bilinguisme intégral; je parle couramment les deux langues mais aucune suffisamment—ainsi, cette personne a essayé de me convaincre qu’il était préférable que nous abandonnions les poursuites que nous avions engagées aux États-Unis en ce qui concerne les représailles.

Le président: Et cette personne était également un haut fonctionnaire du gouvernement canadien.

M. Peters: Oui. Les raisons qu’il alléguait à ce sujet étaient: «Vous n’avez aucune chance». Je me suis relevé et j’ai dit: «Et

[Text]

much." He said, "It will only cost you money to go ahead." My reaction was, "Well, our lawyers assure us that we have an excellent chance of winning the case. Besides that, we insist on showing those who have obtained the countervailing decision against us that we will not stand for arbitrary treatment."

There was another sign. We were requesting in the United States that the U.S. government submit certain documents to the court in the countervailing case. These were certain documents involved in correspondence between the United States and the Canadian authorities in respect of this matter. The answer we received was that it could not be done right then because there was no agreement to do so by the Canadian authorities. I suppose it is a question of protocol between countries and would involve having the State Department check on whether it was agreeable that such documents be published. In any event, the Canadian authorities have not yet given their agreement.

The Chairman: So the position of the United States authorities is that they will release the documents to the courts, if the Canadian government agrees?

Mr. Peters: That is what they made us feel, at least. I do not know whether something else will come up, assuming that the Canadian authorities give the green light. There may be some other argument then for withholding the documents. But I think this situation is rather embarrassing to the United States government.

The Chairman: The inference that you draw from all this, then, is that you are the victim of an exceedingly powerful and successful U.S. tire company lobby. Am I correct?

Mr. Peters: Of course. I would use an even stronger word: I would call it not only powerful but insolent.

Senator Laird: Are any of the American companies now making a tire as good as yours?

The Chairman: Senator Laird, could we use the word "similar"?

Mr. Peters: Radial tires were made in Europe for a number of years by companies other than Michelin; but the Michelin company was the most committed. It was fully committed to the radial tire, especially the steel-belted radial tire. Moreover, Michelin has really solved a great number of problems involved in the manufacture of it. I am not a technical person at all, but I understand that it is much more difficult to make a radial tire than it is to make a standard tire. I am ready to state unequivocally that we have over the years solved in a much better way the problems of making radial tires and especially—and I think this is highly important—of maintaining the same quality in mass production.

Senator Laird: You do not feel that others have preempted your technique, then?

[Traduction]

bien merci beaucoup». Et il a répondu: «Il vous en coûtera cher d'aller de l'avant.» Ma réaction fut la suivante: «Eh bien! nos avocats nous assurent que nous avons d'excellentes chances de gagner. En outre, nous voulons démontrer à ceux qui ont obtenu contre nous une décision de représailles que ne nous n'accepterons pas un traitement arbitraire».

Il y a également eu une autre signe. Nous voulions aux États-Unis que le gouvernement américain soumette au tribunal certains documents relativement à la question des représailles. Il s'agissait de documents portant sur l'échange de correspondance entre les États-Unis et les autorités canadiennes relativement à cette affaire. La réponse que nous reçûmes fut une fin de non recevoir parce que les autorités canadiennes n'avaient pas donné leur accord. Je suppose qu'il s'agit d'une question de protocole entre les deux pays et qui de plus exigerait que le Département d'État vérifie si ces documents pouvaient être publiés. De toute façon, les autorités canadiennes n'ont à ce jour pas donné leur assentiment à ce sujet.

Le président: Ainsi, les autorités américaines ne remettront ces documents aux tribunaux que si le gouvernement canadien y consent.

M. Peters: Du moins c'est ce que l'on nous a fait comprendre. Je ne sais pas si quelque chose va intervenir, dans l'hypothèse où les autorités canadiennes donnent le feu vert. Il y a peut-être d'autres raisons à la base de ce refus de publier les documents. Je crois quant à moi que cette situation est passablement embarrassante pour le gouvernement américain.

Le président: La conclusion à laquelle vous aboutissez est qu'en fin de compte vous êtes les victimes d'un groupe de pression d'une importante compagnie américaine de fabrications de pneumatiques démesurément puissante. Est-ce exact?

M. Peters: C'est exact, et je n'hésiterais pas à employer un mot plus fort et la qualifier d'insolente.

Le sénateur Laird: Y a-t-il des compagnies américaines qui fabriquent des pneus aussi bons que les vôtres.

Le président: Sénateur Laird, ne pourrions-nous pas employer le terme «équivalent»?

M. Peters: Les pneus radiaux étaient fabriqués en Europe depuis de nombreuses années par des compagnies autres que Michelin, mais c'est Michelin qui s'est engagé le plus dans cette activité. En fait, la plupart des pneus que fabrique Michelin sont des pneus radiaux, et plus spécialement des pneus radiaux à carcasse d'acier. De plus, Michelin a trouvé la solution à de nombreux problèmes de fabrication. Sans être du tout technicien, je me rends compte qu'il est très difficile, beaucoup plus difficile, de fabriquer un pneu radial qu'un pneu normal. Je serais disposé à dire sans hésitation qu'au cours des années nous avons trouvé les meilleures solutions aux problèmes de fabrication des pneus radiaux et que nous sommes parvenus—et je crois que c'est là un élément important—à assurer une qualité uniforme dans la production de masse.

Le sénateur Laird: Vous n'avez pas l'impression d'avoir été dépassé par d'autres compagnies?

[Text]

Mr. Peters: Oh, no; certainly not. You see, much of our processes and equipment are proprietary. I hope they still are.

Senator Laird: I am speaking rather freely, because I come from Windsor and you can guess what the tire problem down there would be, with so much of the manufacturing of automobiles being concentrated there.

Mr. Peters: Of course, our competitors have tremendous facilities at their disposal. They have the money. They have the intelligence, what the French call la matière grise—the grey matter. They can really concentrate on solving problems, but it still takes time, and in the meantime, naturally, we are not waiting for the others to catch up. We are also using our brains and facilities.

The Chairman: What percentage of the production of the main American manufacturers, other than yourself, is in radial tires today, and particularly in steel-belted radial tires?

Mr. Peters: That information might be available, but I just do not have it. One can look at it this way, however: Within the next four or five years almost all new automobiles coming out of the plants will be driving on radial tires. A few years from now the radial tire will probably be the most used type of tire.

The Chairman: So, it is taking hold substantially.

Mr. Peters: Yes.

Senator Laird: I have for years heard people remark, even in Windsor, that the Michelin tires are superior.

Mr. Peters: We are not going to question that opinion at all. As a matter of fact, for me it is a matter of deep conviction. But I am really not in a position to argue the particular point.

The Chairman: Are all of your radial tires steel-belted?

Mr. Peters: Yes. Well, I am informed that there is a type of agricultural tire used on some tractors for special purposes which might not be steel-belted.

The Chairman: But, generally speaking, they are.

Mr. Peters: Oh, yes; and, in fact, some of the heavy tires are not only steel-belted but also have a steel carcass.

The Chairman: I gather that not all of the radial tires manufactured by your competitors in North America are steel-belted.

Mr. Peters: No. There are other kinds. They do not have to be steel-belted. We consider that that is the best solution, but it does not have to be steel. You can make radial tires without steel.

[Traduction]

M. Peters: Oh non, certainement pas. Voyez-vous, notre matériel et nos opérations sont très spécialisés. J'espère qu'elles le sont toujours.

Le sénateur Laird: Je vous en parle assez librement parce que je viens de Windsor et vous êtes au courant de l'importance de la fabrication des pneumatiques pour la région vu la concentration de constructeurs d'automobiles que l'on y trouve.

M. Peters: Bien entendu, nos concurrents ont des moyens incroyables; à leur disposition. Ils disposent de capitaux, et ce que les Français appellent la matière grise. Ainsi, ils peuvent se consacrer à trouver des solutions aux problèmes qui se posent mais cela prend du temps et, dans l'entretemps, il va sans dire que de notre côté nous ne restons pas les bras croisés en attendant que les autres nous rattrapent. Nous aussi, nous utilisons notre matière grise ainsi que tous les moyens à notre disposition.

Le président: Quel est le pourcentage de la production de pneus radiaux, à l'exception de votre compagnie, des principales compagnies américaines à l'heure actuelle en ce qui concerne plus spécialement les pneus à carcasse radiale.

M. Peters: Il est possible de se procurer ces renseignements, mais je ne les ai pas sous la main. On peut néanmoins considérer la chose de cette façon: Dans les quatre ou cinq années à venir, presque toutes les voitures sortant des usines seront dotées de pneus radiaux. D'ici quelques années, les pneus radiaux seront probablement le type de pneus le plus utilisé.

Le président: Ainsi, le pneu radial s'impose de plus en plus.

M. Peters: Oui.

Le sénateur Laird: Depuis nombre d'années, j'entends les gens dirent, même à Windsor, que les pneus Michelin étaient supérieurs.

M. Peters: Nous ne mettrons pas cela en doute. De fait, en ce qui me concerne, j'en suis tout à fait convaincu. Mais je ne suis pas très bien placé pour discuter de ce point particulier.

Le président: Tous vos pneus radiaux sont-ils à carcasse d'acier?

M. Peters: Oui. Je dois également dire que nous produisons un type de pneus destinés aux tracteurs agricoles qui ne sont pas des pneus à carcasse d'acier.

Le président: Mais en gros, tous les pneus sont des pneus à carcasse d'acier.

M. Peters: Oh oui, en fait certains pneus industriels en plus d'être des pneus à carcasse d'acier sont également renforcés par une structure d'acier.

Le président: Je crois que tous les pneus radiaux fabriqués par vos concurrents nord-américains ne sont pas des pneus à carcasse d'acier.

M. Peters: Non. Il y en a d'autres types. La carcasse d'acier n'est pas absolument nécessaire. Nous croyons que c'est la meilleure solution, mais un pneu radial peut ne pas avoir de carcasse d'acier. En fait, vous pouvez fabriquer un pneu radial sans acier.

[Text]

Senator Rowe: I was under the impression that all new cars today were being supplied with radial tires.

Mr. Peters: At this point it is close to 70 or 80 per cent, sir. Probably within the next four or five years almost all, if not all, will be on radial tires. At a somewhat slower pace the replacement tires are also being switched to radial tires.

Of course, the problem our confrères had with the radial tire was that it completely changed the market. In the first place, the radial tire is more expensive to produce; but the economy of the tire in the long run is quite clear, and we consider that the price of the radial tire is compensated for by the overall economy derived from the greater mileage produced by the tire and the economy in fuel. But the problem our confrères were suddenly faced with was that here was a higher-priced tire, and therefore the marketing approach had to be different. Here was a tire that was expected to last well over 40,000 miles. All these were very upsetting elements. Then, more closely related to Michelin, Michelin had a head start on knowing how to make them well.

Senator Laird: That did you a lot of good, too.

Mr. Peters: Yes. Another thing is that we manufacture only one grade of tire. By that I mean we manufacture only what would be called, I suppose, grade A; we do not have grades A, B, C and D. I think that places us in a somewhat different category.

Senator Laird: Would transportation costs affects sales in Ontario in competition with your competitors?

Mr. Peters: Yes, to some extent.

Senator Laird: As I go around Ontario I do not see too many outlets for Michelin. I see all sorts of outlets for the other tires here and there, but not too many for Michelin.

Mr. Peters: I hope that very soon there will be more and more.

Senator Laird: In the future.

Mr. Peters: There is no doubt that our market is developing, but not, I suppose, with the same intensity in every area.

Senator Rowe: I have seen somewhere that you got \$2.5 million from IEL as a grant for initial training, and you said the grant was based on the number of employees. Do you recall the approximate number of employees?

Mr. Peters: Our estimate submitted to IEL at that time was 1,300 employees. I think that was the basis. It is beyond that at this point, but our first estimate, as the project was envisaged at that time, was 1,300 men. That was the basis.

[Traduction]

Le sénateur Rowe: Quant à moi, j'avais l'impression que toutes les nouvelles voitures venaient avec des pneus radiaux.

M. Peters: A l'heure actuelle presque 70 p. cent ou 90 p. cent dirais-je Monsieur. Très probablement, dans les quatre ou cinq années à venir, presque toutes, sinon toutes, les nouvelles voitures seront équipées de pneus radiaux. Disons également, bien que le mouvement se fasse de façon plus lente, que les personnes qui doivent remplacer leurs pneus changent et choisissent de plus en plus des pneus radiaux.

Bien entendu, le problème auquel nos concurrents ont eu à faire face dans la fabrication des pneus radiaux, a modifié complètement le marché. Tout d'abord, la fabrication de pneus radiaux coûte plus cher; mais par contre la longévité de ce type de pneu ne fait aucun doute et nous pensons que le prix d'un pneu radial est compensé par des économies, tant du point de vue du millage que de la consommation d'essence. Par contre, le problème auquel nos concurrents ont eu brusquement à faire face portait sur le prix plus élevé de ce type de pneus et conséquemment sa commercialisation devait se faire de façon différente. Ainsi, il s'agissait d'un pneu dont la durée utile dépassait de loin 40,000 milles. Nos concurrents trouvaient ces éléments fort bouleversants. Ensuite, Michelin jouissait d'une confortable avance en ce qui concerne la façon de les fabriquer convenablement.

Le sénateur Laird: Ce qui vous a beaucoup profité également.

M. Peters: Oui. De plus nous ne fabriquons qu'une seule catégorie de pneus, et en disant cela je veux dire que nous ne fabriquons que des pneus de première catégorie, disons de la catégorie A, nous n'avons pas d'autres catégories B, C et D. Je crois que cela nous met dans une classe à part.

Le sénateur Laird: Les frais de transport pourraient-ils avoir une incidence sur vos ventes en Ontario par rapport à vos concurrents?

M. Peters: Oui, dans une certaine mesure.

Le sénateur Laird: Au cours de mes déplacements dans la province, je n'ai pas cru voir beaucoup de dépositaires de pneus Michelin. Par contre, j'en ai vu beaucoup en ce qui concerne vos concurrents, mais relativement peu en ce qui vous concerne.

M. Peters: J'espère qu'il y en aura encore plus.

Le sénateur Laird: A l'avenir.

M. Peters: Nos débouchés augmentent indiscutablement mais peut-être pas avec la même intensité dans chaque région.

Le sénateur Rowe: J'ai lu quelque part que vous aviez obtenu une subvention de 2.5 millions de dollars de l'IEL pour mettre en œuvre un programme de formation initiale et vous avez dit que le montant de la subvention avait été calculé en fonction du nombre d'employés. Vous souvenez-vous du nombre approximatif d'employés?

M. Peters: Les estimations que nous avons fait parvenir à l'IEL à l'époque étaient de 1,300 employés. Ce nombre a augmenté depuis mais lorsque le projet a été mis sur pied, nos prévisions s'élevaient à 1,300 employés.

[Text]

The Chairman: Has that proven to be approximately the case?

Mr. Peters: We have many more employees than that.

The Chairman: In Canada?

Mr. Peters: In Nova Scotia, yes.

The Chairman: What is your present total?

Mr. Peters: Approximately 3,000.

The Chairman: So you have considerably exceeded what you originally anticipated?

Mr. Peters: Yes, but we are not getting an additional grant beyond that for the 1,300.

The Chairman: But you estimated you would employ 1,300.

Mr. Peters: Yes, but the project is now much more important.

The Chairman: It is now 3,000.

Mr. Peters: Yes.

Senator Rowe: That was part of the question I had in mind, Mr. Chairman. Subsequently, the number of employees increased until, I gather, there are now 3,000 and you indicate that in the near future you hope to provide further jobs, probably a couple of hundred. Do you continue to get training grants as you increase the number?

Mr. Peters: No, I do not think we are getting any further grants from the Province of Nova Scotia. We expect to present our case in Ottawa under DREE, and we hope we will be treated like any other reasonably good company, as a good citizen that does good work. I do not think we expect anything particularly from the province.

Senator McElman: My question is supplementary to what was earlier being discussed with Senator Carter. In your prepared submission and in your statement a moment ago you suggested a reluctance by the Canadian government to make available documentation—memoranda, or whatever—that has passed between the Government of Canada and the Government of the United States. I may be wrong, but it is my understanding that such memoranda historically have not been made public, that the protocol for dealings between governments is such that they should not be made public. I am wondering if it is a matter of reluctance or of standard policy that is involved. It is also my understanding that there have been substantial changes in the United States in the last few years with respect to the disclosure of information, the public right to know, which do not apply in Canada. Is it perhaps because the United States government, is in a substantially different position today under such protocol in protecting confidential memoranda in diplomatic terms, that this applies rather than any reluctance by government with respect to your company?

Mr. Peters: It is my opinion that the United States government is most reluctant to supply documents because they are

[Traduction]

Le président: Vos prévisions étaient-elles à peu près exactes?

M. Peters: Nous avons beaucoup plus d'employés maintenant.

Le président: Au Canada?

M. Peters: Oui, en Nouvelle-Écosse.

Le président: Quel est le nombre total d'employés maintenant?

M. Peters: Environ 3,000.

Le président: Ainsi vous avez largement dépassé vos prévisions?

M. Peters: Oui, mais nous n'obtenons de subventions que pour les 1,300 employés.

Le président: Mais vous aviez estimé que vous auriez 1,300 salariés.

M. Peters: Oui, mais le projet a pris de l'ampleur.

Le président: Vous en avez maintenant 3,000?

M. Peters: Oui.

Le sénateur Rowe: Cela faisait partie de la question que je voulais poser, monsieur le président. Le nombre d'employés s'est accru et vous dites que dans un proche avenir vous espérez créer de nouveaux emplois, environ 200. Continuez-vous à obtenir des subventions au fur et à mesure que le nombre de vos employés augmente?

M. Peters: Non, je ne pense pas que nous obtenions de subventions supplémentaires de la province de Nouvelle-Écosse. Nous espérons présenter notre cas à Ottawa par l'intermédiaire du ministère de l'Expansion économique régionale et nous espérons être traités comme toute autre société rentable comme un bon citoyen qui fait son travail. Nous n'attendons rien de particulier de la province.

Le sénateur McElman: Je voudrais ajouter une question à celle qu'a posée le sénateur Carter. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que le gouvernement canadien se montrait réticent à vous faire parvenir des documents, des notes ou autres études qui circulent entre le gouvernement canadien et le gouvernement américain. Je peux faire erreur, mais je crois que ces notes n'ont jamais été publiées parce qu'il s'agit d'un protocole d'entente entre ces deux gouvernements. C'est pourquoi je me demande s'il s'agit d'une véritable réticence. Je sais également que de profondes modifications ont été apportées aux États-Unis, ces dernières années, en ce qui concerne la confidentialité des renseignements, le droit du public à l'information, ce qui n'est pas le cas au Canada. C'est peut-être parce que le gouvernement des États-Unis est dans une situation sensiblement différente aujourd'hui en ce qui concerne la protection des notes diplomatiques confidentielles, mais je serais enclin à penser que cette explication semble plus vraisemblable qu'une réticence de la part du gouvernement à l'égard de votre société.

M. Peters: Je crois plutôt que le gouvernement des États-Unis rechigne à fournir des documents car ceux-ci seraient très

[Text]

highly embarrassing for the United States government, in that they would show the basis of the decision against Michelin, and considerations of law did not have much importance at all. It was an arbitrary decision, singling out Michelin on the basis of interventions. What I consider might be annoying to the Canadian government is that perhaps the Canadian government, for special reasons at this point, might not be happy to contribute to the embarrassment of the United States government. I do not think there is very much embarrassment for the Canadian government in these documents, except that they might tend to embarrass the United States government.

Senator McElman: The point I was raising was slightly different. In my opinion, it is simply a continuation of standard policy that such documents are not released, rather than any feeling against your company.

The Chairman: Part of the testimony on that point may have been given just before you came in, Senator McElman, namely that the American government have suggested that as these documents have been requested for court purposes they would be willing to release them to the court but could not do so without the consent of the Canadian government. The intimation is that, if the Canadian government would simply give its consent, the American government would be happy to release them.

Senator McElman: That is the very reason I am raising the question. I heard that testimony. It is my understanding that the Canadian government has not only been friendly but most sympathetic to Michelin, and I am sure it would assist in any way it could, while still staying within the bounds of recognized diplomatic procedures.

Mr. Peters: I had the impression that there was a certain cooling in that respect and that we would make many people happy by dropping our case—which, as I told the meeting in Ottawa about a year ago, we are not going to do. The only way for us to lose that case will be by the decision of the court. We will not withdraw it.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, perhaps the witness could tell us what percentage of our Canadian requirements in tires—all types of tires, for implements as well as automobiles—we import into Canada; and what percentage of our production in Canada we export. From what countries do we import tires, apart from those on cars as standard equipment? I should like to know also what the witness thinks of free trade in tires between Canada and the United States—how it would affect his company.

Mr. Peters: May I ask the honourable senator one question? He was speaking of the market in tires—in general, or just Michelin?

Senator Sparrow: All tires.

Mr. Peters: I must plead my ignorance because, as you will appreciate, I am located mainly in New York as an executive of a New York corporation. My ties to the Canadian company of Michelin are mostly historical. I am here because I am the only one left who was involved with the Canadian company in the critical years of this project; but for all practical purposes I

[Traduction]

embarrassants pour les Américains, dans la mesure où ils dévoileraient la raison réelle de la décision prise à l'encontre de Michelin, surtout qu'ils n'ont pas fait grand cas des considérations juridiques. C'était une décision arbitraire. Ce qui pourrait, à mon avis, embarrasser le gouvernement canadien serait que celui-ci, pour certaines raisons, ne veuille pas continuer à l'embarras du gouvernement américain. Il n'y a rien d'embarrassant pour le gouvernement canadien dans ces documents, sauf qu'ils pourraient embarrasser le gouvernement américain.

Le sénateur McElman: Ce n'est pas tout à fait ce que je voulais dire. A mon avis, il s'agit plus de la poursuite d'une politique courante qui vise à ne pas publier de tels documents que d'un ressentiment envers votre société.

Le président: Une partie des témoignages qui ont porté sur ce point ont peut-être été faits juste avant votre arrivée, sénateur McElman. Le gouvernement américain est prêt à remettre ces documents au tribunal puisqu'il les lui a demandés mais ne peut pas le faire sans le consentement du gouvernement canadien. Ainsi, si le gouvernement canadien donnait son consentement, le gouvernement américain les publieraient.

Le sénateur McElman: C'est pourquoi je soulève cette question. J'ai entendu ces témoignages. Je pense que le gouvernement canadien ne s'est pas seulement montré amical envers Michelin mais également désireux de l'aider et je suis sûr qu'il le ferait tout en restant dans le cadre des limites des procédures diplomatiques reconnues.

M. Peters: J'avais l'impression qu'il y a eu un certain froid à cet égard et que nous ferions bien des heureux en renonçant à notre cause, ce que nous n'allons pas faire, comme je l'ai dit au cours de la réunion qui a eu lieu il y a un an à Ottawa. La seule façon pour nous de perdre ce procès, ce sera par décision du tribunal. Nous y renoncerons pas.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, le témoin pourrait peut-être nous dire le pourcentage des pneus (toutes sortes de pneus, pour automobiles ou autres) que nous importons au Canada; et le pourcentage de nos exportations? De quels pays importons-nous des pneus, à part ceux qui font partie de l'équipement courant des voitures? J'aimerais également savoir ce que le témoin pense du libre-échange entre le Canada et les États-Unis en matière de pneus: quelles en seraient les répercussions sur sa société?

M. Peters: Pourrais-je poser une question à l'honorable sénateur? Il a parlé du marché des pneus; s'agit-il de l'ensemble du marché ou seulement de Michelin?

Le sénateur Sparrow: De l'ensemble du marché.

M. Peters: Je dois avouer mon ignorance, car, comme vous le savez, je suis essentiellement en poste à New York en qualité de cadre supérieur d'une société new yorkaise. Mes liens avec l'entreprise canadienne Michelin remontent très loin. Je suis ici parce que je suis la dernière personne qui a travaillé avec la maison canadienne pendant les années diffi-

[Text]

have been completely detached from the Canadian company over the past three or four years, so I simply do not know.

Senator Sparrow: Do you not have anyone with you today who would know?

Mr. Peters: I would have to check that. But, quite frankly, I myself do not know. However, I can answer your second question about customs duties. We, as a company, are definitely in favour of the abolition of all duties on tires anywhere. That is our attitude on principle. We have stated that in Ottawa from the very beginning. As a matter of fact, when the duty omission was discussed we said we would be glad to abandon that duty omission if all duties were abolished. I think that is a clear answer to the honourable senator's second question.

Senator Sparrow: Further to my previous question, what would free trade in tires do to the tire industry as a whole in Canada? I relate this to the low tariff that the United States has against the Canadian product, in comparison with the Canadian tariff.

Mr. Peters: I am not on very solid ground, because my knowledge is limited. I think that one of the reasons for low tariffs on tires in the United States is the fact that there are very few important manufacturers of tires in the world. It is a very small and limited group—an amazingly limited group. Most of them are American companies. All the large tire manufacturers are multinational corporations. Our major competitors have had plants all over the world for the last 50 or 60 years, and I think it would be a very touchy thing for them to request higher duties in the United States. In other words, it is fairly difficult for a multinational company to put itself on record as being a great protectionist in its home country. That is my opinion. It is difficult for U.S. tire manufacturers to ask for higher duties on tires in the United States, because they would not look very well. Why are the duties as high as they are in Canada? Frankly, I do not know.

The Chairman: Senator Sparrow, I do not wish to inhibit your questions, but, in fairness to the witness, as he has explained, he is from New York. I do not suppose that he has any statistical information in his head, and certainly not with him, as to the general problems relative to Canada-U.S. tire manufacturing and the movement to Canada-U.S. tire manufacturing and the movement of tires back and forth across the border. We might ask him what percentage of the North American market Michelin has, the vast majority of which the company is not involved in. The gentlemen with him today, as I recall my introductory notes, are all from the legal side of the company. They came prepared to discuss in great depth the problem of countervail, and the implication of that, rather than the tire industry generally in North America as between Canada and the United States, as it applies to the Auto Pact, and so on, which is really a somewhat different subject.

[Traduction]

les de ce projet; mais à toutes fins utiles; j'ai été complètement détaché de la société canadienne depuis trois ou quatre ans. C'est pourquoi je ne suis pas au courant.

Le sénateur Sparrow: N'avez-vous personne avec vous aujourd'hui qui le saurait?

M. Peters: Je vais me renseigner. Mais, très honnêtement, je ne le sais pas moi-même. Cependant, je peux répondre à votre seconde question au sujet des droits de douane. En tant que société, nous sommes absolument en faveur de l'abolition de tous les droits sur les pneus dans tous les pays. C'est là notre point de vue. Je l'ai d'ailleurs mentionné à Ottawa dès le début. En fait, lorsque nous avons parlé de l'exemption des droits, j'ai dit que nous serions heureux de renoncer à ces droits, s'ils étaient tous abolis. Je pense que j'ai répondu clairement à la deuxième question de l'honorable sénateur.

Le sénateur Sparrow: Encore une question: quelles seraient les répercussions du libre-échange en matière de pneus sur toute l'industrie du pneu au Canada? Je pense notamment au tarif douanier peu élevé que les États-Unis imposent aux produits canadiens par rapport au tarif douanier canadien.

M. Peters: Je me trouve sur un terrain glissant, car mes connaissances sont limitées. A mon avis, l'une des raisons pour lesquelles les États-Unis imposent des tarifs douaniers peu élevés sur les pneus s'explique par le fait qu'il y a dans le monde, très peu de grandes usines de pneus. C'est un groupe très restreint et limité, extrêmement limité. Il s'agit essentiellement de sociétés américaines. Toutes les grandes usines de pneus sont des sociétés multinationales. Nos principaux concurrents possèdent des usines un peu partout dans le monde depuis 50 ou 60 ans, et je pense qu'ils sont farouchement contre l'augmentation des droits aux États-Unis. En d'autres termes, il est assez difficile pour une société multinationale de se déclarer partisane du protectionnisme dans son propre pays. C'est en tout cas mon avis. Il est difficile pour les fabricants américains de pneus d'imposer des droits plus élevés sur les pneus aux États-Unis, car cela ne jouerait pas en leur faveur. Pourquoi les droits sont-ils aussi élevés au Canada? Franchement, je ne le sais pas.

Le président: Sénateur Sparrow, je ne voudrais pas vous interdire de poser des questions, mais, pour être juste envers le témoin, il faut tenir compte du fait qu'il vient de New York, comme il l'a expliqué. Je ne pense pas qu'il ait en tête, en tout cas il ne les a pas avec lui, des données statistiques concernant les problèmes généraux de la production des pneus au Canada et aux États-Unis ainsi que les importations et exportations de pneus entre ces deux pays. Nous pourrions lui demander le pourcentage du marché nord-américain que détient Michelin, marché dont la société n'occupe pas une très grosse part. Les messieurs qui l'accompagnent aujourd'hui, comme je l'ai rappelé dans ma déclaration préliminaire, s'occupent tous officiellement des problèmes juridiques de la société. Ils sont venus pour discuter en détail des problèmes de compensations, et des répercussions que cela entraîne, et non de l'ensemble de l'industrie du pneu en Amérique du Nord, des relations entre le Canada et les États-Unis, conformément à l'Accord canado-américain de l'automobile, etc. Il s'agit là d'un sujet totalement différent.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): Mr. Chairman, perhaps I am flying in the face of what you said, and perhaps also it has already been mentioned. I apologize for arriving late for the committee. Can the witness list the principal tire manufacturers in the world? I take it that the major ones are in the United States. Perhaps I could restrict it to the United States. Can the witness list the names of the major tire manufacturers in that country?

Mr. Peters: Yes. I suppose that definitely they are Goodyear, Firestone, Goodrich, Uniroyal, and General. Abroad it would be Dunlop, and Pirelli, the Italian tire manufacturer. Including Michelin, I believe I have listed all the important ones.

Senator Connolly (Ottawa West): Would that list be in the order of size?

Mr. Peters: Well, possibly. I started with Goodyear and Firestone. Below that, I would not know. At least in the United States, I believe that definitely it is Goodyear first and then Firestone.

Senator Connolly (Ottawa West): Which one has the blimp?

Mr. Peters: Goodyear. Of course, when it comes to tires, and when one looks at the sales of Goodyear or Firestone, of the global figure one would have to consider what the figure would be for tires, because they make many other products in an important way besides tires.

Senator Connolly (Ottawa West): Does Michelin also?

Mr. Peters: Hardly anything else. It is almost exclusively tires.

The Chairman: Senator Connolly, while we are on this point of statistics, to put the thing into perspective, we could ask what is Michelin's percentage of the Canadian tire market and its percentage of the United States tire market, approximately.

Mr. Peters: My answer, again, is that I do not know. However, in my opinion we should look at this point, at least that is the way in which I look at things, from the point of view of our percentage of the radial tire market, rather than the overall market, because let us say that in the United States still at this point, as a percentage of the overall tire market, it is very modest. Nevertheless, it is very important as a percentage of the radial tire market. I believe a similar situation prevails here, except that the radial tire came to Canada a few years later than it was introduced in the United States. The development was somewhat faster in the United States, especially since several of the big manufacturers there started producing radials.

The Chairman: Can you tell us approximately the percentage of the radial tire market you would hold in Canada, or the United States?

Mr. Peters: Yes; I hope you will excuse me if I answer that I know it very approximately and, frankly, prefer not to give that figure.

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Monsieur le président, peut-être vais-je aller à l'encontre de ce que vous avez dit, et peut-être aussi l'a-t-on déjà mentionné. Je regrette d'arriver en retard au comité. Le témoin peut-il citer les principaux fabricants de pneus du monde? Je suppose que les plus grosses firmes se trouvent aux États-Unis. Peut-être devrais-je me limiter aux États-Unis. Le témoin peut-il alors nous donner la liste des grands fabricants de pneus de ce pays?

M. Peters: Oui. Je pense que ce sont Goodyear, Firestone, Goodrich, Uniroyal, et General. A l'étranger, il y a Dunlop et Pirelli, une société italienne. Y compris Michelin, je pense que j'ai cité toutes les plus importantes.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): S'agit-il d'une liste par ordre d'importance?

M. Peters: C'est possible. J'ai commencé par Goodyear et Firestone. Après, je ne sais pas. Je pense, du moins pour les États-Unis, que c'est Goodyear qui occupe le premier rang, puis vient Firestone.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Laquelle de ses deux sociétés a le plus gros chiffre d'affaires?

M. Peters: Goodyear. Naturellement, quand il s'agit de pneus, et que l'on considère le chiffre global de vente de Goodyear ou de Firestone, il faut savoir ce qui correspond aux pneus, car, à part des pneus, ils fabriquent également bien d'autres produits en grande quantité.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Michelin aussi?

M. Peters: Presque rien d'autre. Elle fabrique presque exclusivement des pneus.

Le président: Sénateur Connolly, puisque nous en sommes aux statistiques, nous pourrions peut-être vous demander le pourcentage du marché canadien et du marché américain du pneu que détient approximativement Michelin?

M. Peters: Je dois de nouveau répondre que je ne sais pas. Et, à mon avis, nous devrions étudier ce point, du moins, c'est la façon dont je vois les choses, en tenant compte de la part que nous détenons du marché des pneus radiaux et non de l'ensemble du marché que nous occupons. En effet, prenons par exemple les États-Unis, la part qu'ils occupent sur l'ensemble du marché des pneus est encore très modeste. Par contre, celle qu'ils occupent sur le marché des pneus radiaux est très grande. Je pense qu'il en est de même pour le Canada, mais le Canada a introduit les pneus radiaux quelques années après les États-Unis. L'évolution a été quelque peu plus rapide aux États-Unis, surtout depuis que plusieurs grands fabricants ont commencé à produire des pneus radiaux.

Le président: Pouvez-vous nous dire approximativement le pourcentage du marché des pneus radiaux que vous détenez au Canada ou aux États-Unis?

M. Peters: J'espère que vous m'excuserez si je vous réponds que je ne connais qu'un chiffre très approximatif et que je préfère, franchement, ne pas vous le communiquer.

[Text]

The Chairman: We are certainly not seeking trade secrets from you, but I thought it might be a known statistical figure.

Mr. Peters: You see, Michelin does not publish its sales figures. Giving an answer to that question would be the same as publishing the sales figures.

Senator Connolly (Ottawa West): Do the other companies publish their sales figures?

Mr. Peters: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): Can you tell us what their figures are in total, or what percentage of the market they hold?

The Chairman: You will get at the same answer backwards.

Mr. Peters: I will give you the answer in this way . . .

Senator Connolly (Ottawa West): It is obvious that the figures are available and could be worked out.

Mr. Peters: Some of these statistics are available. I do not have them all, but I believe, for instance, that Goodyear's sales in 1976 were in excess of \$6 billion in the United States. However, we do not know exactly how much of that was tires, what was other than tires, and what was represented by radial tires versus other tires, expressed in dollars. We do not know that. You see, they do publish their figures, but do not give a very thorough analysis very often. Our consideration is very simple, senator; we are a one-product company and we make only radial tires, so our figures are much more significant for our competitors than theirs, because we cannot make a scrambled total.

The Chairman: Yes, we understand that.

Senator McElman: I would like to return to the differential in tariff between the two countries. Since most of the manufacturing of tires in Canada is carried on by subsidiaries of the majors in the industry, would the differential currently of 17.5 per cent Canadian and 4 per cent American not prove to be a very effective tariff wall for those subsidiaries to control the market in Canada? Is it not beneficial for them to have that protected wall in Canada?

Mr. Peters: Well, in some ways it was. I believe it was also up to a point beneficial to keep the radial tires out, and it really was a handicap for bringing in a completely new technology. In that respect we have shown certain courage by entering the Canadian market, I must say, on the basis of imports and sales before starting to manufacture, because it is a very high duty. However, we believe that this is an handicap to efficiency and technological progress. Being a company which is very much based on technology and research, we have an instinctive negative reaction to protectionist measures.

Senator McElman: Of course, it would have been very beneficial to the American corporations and their subsidiaries to have had that wall and a captive market.

[Traduction]

Le président: Nous ne cherchons certainement pas à soutirer de vous des secrets d'ordre commercial, mais j'ai pensé qu'il s'agissait peut-être d'un chiffre connu.

M. Peters: Voyez-vous, Michelin ne publie pas ses chiffres de ventes. Répondre à cette question équivaldrait à les publier.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Est-ce que les autres sociétés publient leurs chiffres de vente?

M. Peters: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pouvez-vous nous dire quels sont leurs chiffres dans l'ensemble, ou le pourcentage du marché qu'elles détiennent?

Le président: Vous allez obtenir la même réponse.

M. Peters: Je vous répondrai de la façon suivante . . .

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il est évident que ces chiffres existent et que l'on peut les calculer.

M. Peters: Certaines de ces données statistiques existent. Je ne les connais pas toutes, mais je pense que, par exemple, le chiffre de vente de Goodyear en 1976 était excédentaire de 6 milliards de dollars aux États-Unis. Cependant, nous ne savons pas exactement ce que représentaient, en dollars, les pneus, les produits autres que les pneus, ni ce que représentaient les pneus radiaux par rapport aux autres pneus. Voyez-vous, la société publie ses chiffres, mais elle n'en donne pas très souvent une analyse détaillée. Notre considération est très simple, monsieur le sénateur; notre maison produit uniquement des pneus radiaux; nos chiffres sont donc, pour nos concurrents, bien plus importants que les leurs, car nous ne pouvons pas mélanger tous les produits.

Le président: Oui, je comprends.

Le sénateur McElman: J'aimerais revenir à la différence des tarifs douaniers entre les deux pays. Étant donné qu'au Canada ce sont les filiales des grosses sociétés qui assurent la fabrication des pneus, est-ce que cette différence des tarifs douaniers qui sont de 17.5% pour le Canada et de 4% pour les États-Unis ne constitue pas une barrière douanière très efficace pour les filiales désireuses de contrôler le marché au Canada? N'est-il pas avantageux pour elles d'avoir cette barrière protectrice au Canada?

M. Peters: Jadis, d'une certaine manière. A mon avis, cela a également empêché les pneus radiaux de pénétrer dans le pays, et il a été extrêmement difficile d'introduire une technologie complètement nouvelle. A cet égard, je dois dire que nous avons montré un certain courage en pénétrant dans le marché canadien grâce à des importations et des ventes, avant de nous lancer dans la fabrication, car c'est une très grande entreprise. Nous pensons, toutefois, que cette barrière empêche les progrès technologiques. Étant donné que notre société se fonde surtout sur la technologie et la recherche, nous avons instinctivement réagi de façon négative aux mesures protectionnistes.

Le sénateur McElman: Naturellement, il aurait été très avantageux pour les sociétés américaines constituées en corporations et pour leurs filiales d'avoir cette barrière et un marché captif.

[Text]

Mr. Peters: There is no doubt about it, and, in my opinion, that is the case; yes.

Senator McElman: But today the need for the role is much less apparent than it was at one time and would not at this point really be attractive, I suppose, to the establishment of new independent companies in Canada.

Mr. Peters: I believe that on that particular point they think less of us and possibly of our companies, because at this point we are already in Canada as a manufacturer. In that particular light, the worry of our confrères lies elsewhere.

Senator Carter: May I ask a supplementary to that? I gather from the remarks of the witness that he feels that there is discrimination against Michelin and a more favourable attitude toward other tire companies in Canada. Is that a correct assessment?

Mr. Peters: As I mentioned at one point, it was not a particular dislike of Michelin, but of the radial tire which was at the root of it all. I believe that much of the resentment of some of our competitors toward us is still very much in evidence, even though they are producing more and more radial tires. They have an inability to forget that; the radial tire created quite a deep disturbance in the industry.

Senator Carter: How do the two processes compare from the standpoint of jobs? It is a very skilled and highly technical process to build radials. How does the number of jobs in a plant making radial tires compare to the number in a plant making standard tires?

Mr. Peters: Well, at least in our case, our process, I understand, involves very advanced technology, which, to a certain extent, would tend to reduce employment. On the other hand, quality control is such an essential part of the Michelin product that I think we are, from that point of view, making up for reduced employment elsewhere by having in the quality control sector so many more employees. I recently visited a plant that we had bought in the United States. This is very unusual for us. We had bought a plant already built. It was quite new; I think it had been used only for three months and then abandoned. There we were shown the section of the building used for quality control, and it corresponded in area to the space occupied in one of our plants for the loading platform for one truck. This was their entire quality control section. I am not, of course, referring to one of the major companies.

I have less knowledge of these things than some of my colleagues who are not here, but I believe that we do make up, from that point of view, through an extremely elaborate process of control that employs very many people for reduced employment elsewhere.

Senator McElman: I understand, Mr. Peters, that in Nova Scotia you develop certain product lines, and those lines are

[Traduction]

M. Peters: Cela ne fait aucun doute et, à mon avis, c'est effectivement ce qui se passe.

Le sénateur McElman: Mais aujourd'hui, la nécessité de ce rôle est beaucoup moins apparente qu'elle ne l'était à un moment donné et, à l'heure actuelle, me semble-t-il, elle n'encouragerait pas la création de nouvelles sociétés indépendantes au Canada.

M. Peters: Je crois que sur ce point particulier, nos confrères pensent moins à nous et, peut-être, à nos sociétés, puisque aujourd'hui nous sommes déjà au Canada en tant que fabricants. Sous cet angle particulier, leur inquiétude a d'autres sources.

Le sénateur Carter: J'aurais une question supplémentaire à poser à ce sujet: des observations du témoin je déduis que, d'après lui, il existe une certaine discrimination à l'endroit de la Société Michelin et une attitude plus favorable à l'endroit des autres sociétés de pneumatiques au Canada; est-ce que je rends bien votre pensée?

M. Peters: Comme je l'ai mentionné à un moment donné, ce n'est pas une opposition particulière à Michelin, mais plutôt au pneu radial qui a été à l'origine de tout. Une bonne part du ressentiment de quelques-uns de nos concurrents à notre égard, me semble-t-il, est encore très évidente, bien qu'ils produisent de plus en plus de pneus radiaux. Ils sont incapables de l'oublier, le pneu radial a profondément modifié l'industrie.

Le sénateur Carter: Comment les deux procédés se comparent-ils du point de vue des emplois? La fabrication de pneumatiques radiaux exige un procédé d'une haute technicité et du personnel très qualifié. Quelle comparaison peut-on établir en matière d'emplois entre une usine qui fabrique des pneus radiaux et une autre fabriquant des pneus ordinaires?

M. Peters: Eh! bien, au moins dans notre cas, notre procédé, me dit-on, implique une technologie de pointe qui aurait tendance à réduire dans une certaine mesure le nombre d'emplois; d'un autre côté, le contrôle de la qualité est si intimement lié à la production Michelin que, me semble-t-il, de ce point de vue-là, nous rattrapons cette perte d'emplois par ailleurs, en engageant beaucoup plus d'employés dans le secteur du contrôle de la qualité. Récemment, j'ai visité une usine que nous avons achetée aux États-Unis. C'est tout à fait exceptionnel pour nous: nous avons acheté une usine déjà construite et qui était presque neuve, semble-t-il. Elle n'avait servi que pendant trois mois et puis avait été abandonnée. On nous a alors montré la partie des installations servant au contrôle de la qualité qui correspondait, du point de vue de la superficie, à l'espace qu'occupe la plateforme de chargement d'un camion dans l'une de nos usines. C'était là toute leur section de contrôle de la qualité. Bien entendu, je ne parle pas de l'une des grandes sociétés.

Je suis moins au fait de ces choses que ne le sont certains de mes collègues qui sont absents, mais je crois que nous arrivons à compenser de ce point de vue-là, grâce à un système de contrôle extrêmement complexe qui donne de l'emploi à un très grand nombre de personnes.

Le sénateur McElman: On me dit, monsieur Peters, qu'en Nouvelle-Écosse, vous vous spécialisez dans la production de

[Text]

for the North American market, so you must have access for them to the United States in order for them to reach their potential. Conversely, there are other product lines made in your United States plants that are not made in Canada, and they cross the border, too. My question is, despite the countervailing tariffs, have the products of your Nova Scotia plant effectively penetrated the United States market?

Mr. Peters: You will see from my answer whether I have understood your question. They should do so, because one of the key—perhaps the key—consideration of Michelin is that every Michelin tire made anywhere in the world has to be of exactly the same quality. This is a must for a company like ours, because we have only one grade, which we consider the top grade. So we cannot possibly afford to have a difference in what I would call quality. In the light of that it becomes fairly immaterial where the tire is made. Michelin tires made in Canada or France or Italy or England or the United States are of the same quality; so, in that respect, there should be no problem at all.

The Chairman: I think Senator McElman's point is, though, that there is a 4 per cent United States tariff, so that when you make tires in Canada and export them to the United States you have to pay 4 per cent by way of duty. On the other hand, some of your United States plants make tires down there and ship them to Canada, and on them a 17 per cent duty is paid.

Senator McElman: My question is this. There is a line made in Nova Scotia that is not made in any other plant in North America; so the Nova Scotia plant is there to serve the North American market with those particular lines. I am asking, has the countervailing tariff applied by the United States depressed your share of the market, or are you still very effectively marketing those particular types of tire in the United States, despite the countervail?

Mr. Peters: Yes, we are. There is no doubt of that, because at this point it is just over 2 per cent, and we can live with that; but our lawsuit in the United States is not based on whether we can live with the countervailing duties or not—at this point, obviously we can—although it has cost us a lot of money, which is very annoying, and a continuation of the original 6 per cent would have been very serious. However, we can practically forecast how the situation is going to be evolving. Our principal consideration is that we simply cannot allow ourselves to be subjected to arbitrary measures without exhausting all possibilities of protest. That having been said, the answer is that we can live with it.

Senator McElman: As a politician would say, it is a matter of principle.

[Traduction]

certaines pièces destinées au marché nord-américain, ce qui implique que vous devez y avoir accès pour les États-Unis afin qu'elles atteignent leur marché éventuel. Inversement, vous produisez dans vos usines des États-Unis d'autres articles qui ne sont pas fabriqués au Canada, et qui franchissent également la frontière. Ma question est la suivante: en dépit des tarifs douaniers de compensation, les articles produits dans votre usine de Nouvelle-Écosse ont-ils réellement atteint le marché américain?

M. Peters: Ma réponse vous permettra de juger si j'ai bien compris votre question. Ces produits devraient bien atteindre ce marché parce que l'un des facteurs essentiels, voire le facteur clé de la production Michelin, c'est de veiller à ce que chaque pneumatique fabriqué n'importe où dans le monde soit conforme à des normes identiques de qualité. C'est là une exigence nécessaire pour une entreprise comme la nôtre, étant donné que nous n'avons qu'une catégorie de pneus qui, à notre avis, sont les meilleurs. Nous ne pouvons donc absolument pas nous permettre de tolérer une différence sur le plan de ce que j'appellerais la qualité. Peu importe donc les pays où sont fabriqués les pneus. Les pneus Michelin fabriqués au Canada, en France, en Italie, en Angleterre ou aux États-Unis sont de même qualité; il ne devrait donc y avoir aucun problème à cet égard.

Le président: Je pense, toutefois, que le sénateur McElman veut dire ceci: Il y a une taxe de 4% aux États-Unis, il faut donc payer 4% en droits de douane si l'on fabrique des pneus au Canada pour les importer aux États-Unis. Par ailleurs, certaines de vos usines aux États-Unis y fabriquent des pneus et les expédient au Canada, et il y a un droit de 17% sur ces pneus.

Le sénateur McElman: Je vais reprendre ma question. Il existe une gamme fabriquée en Nouvelle-Écosse et qui n'est fabriquée dans aucune autre usine de l'Amérique du nord; ainsi, l'usine de Nouvelle-Écosse fournit au marché nord-américain ces gammes particulières. Ma question est la suivante: Est-ce que le tarif douanier appliqué aux États-Unis a diminué votre part du marché, ou est-ce que vous continuez à commercialiser ce genre de pneus aux États-Unis, malgré les droits de douane?

M. Peters: Oui, nous continuons à les lancer sur le marché. Cela ne fait aucun doute, car les droits ne sont que de 2%, et nous pouvons nous en accommoder; cependant, le procès que nous avons intenté aux États-Unis n'est pas fondé sur la question de savoir si nous pouvons accepter ou non les droits de douane (il est évident que nous le pouvons actuellement) même si cela nous a coûté beaucoup d'argent, ce qui est très ennuyeux, et l'application des 6% du début aurait été très sérieuse. Nous pouvons, toutefois, pratiquement prévoir l'évolution de la situation. Notre principal point de vue est que nous ne pouvons simplement pas nous permettre d'être victimes de mesures arbitraires sans recourir à toutes les formes de protestation. Cela dit, la réponse est que nous pouvons nous en accommoder.

Le sénateur McElman: Comme le dirait un homme politique, c'est une question de principe.

[Text]

The witness has told us of the gradual reduction from 6 per cent, as it was initially, down to approximately 2.4 per cent, I believe, which I gather is bearable. What was the formula used for that reduction, and does it work towards an eventual phase-out, in any event?

Mr. Peters: No, no phase-out. There will be, I think, a further reduction. It is tied to the output of our plant. There is a certain figure computed with regard to countervailing duty, and it is applied to the entire production in these particular plants in Nova Scotia, which, according to the claims of the Treasury, received certain bounties. But of course these particular plants, we know, have a certain limit to their output, so we can see that that is going to be more or less stabilized for the duration of the duties. There is a timetable of different things, so we can estimate the position quite clearly.

The Chairman: Arising out of Senator McElman's question, while the company is now able to live with the countervail in addition to the United States tariff for the sale of its product in the United States, has the existence of the countervail, as opposed to the tariff, inhibited to any significant degree the expansion of the Canadian plant?

Mr. Peters: Well, from the beginning of the project in Canada, and especially during the last four or five years, our Canadian sales have increased very substantially, and I think they will continue to do so; so it is difficult to say what the impact of that sort of development of our market in Canada will be on the plants in Nova Scotia, and whether a handicap is being created by the situation in the United States. It is difficult to give a clear-cut answer in these circumstances.

The Chairman: Yes, it would be a subjective answer.

Mr. Peters: It is certainly not helpful, and as I say, at a level of 6 per cent it would have been a definitely serious handicap.

Senator Carter: Could I ask a supplementary? Is it my understanding that the countervailing duty imposed by the United States is a flat sum of money based on your whole production in Canada, and not on your sales to the United States?

Mr. Peters: Yes.

Senator Carter: It is based on production as opposed to the number of tires being exported to the United States? It is a flat rate, in effect, and as you expand production the rate decreases?

Mr. Peters: That is right.

Senator Carter: So, that rate will only be eliminated if there is a time limit placed on it?

Mr. Peters: That is right.

Senator Carter: And is there a time limit on it?

Mr. Peters: There is a time limit, yes. For instance, that portion of the countervailing duty based upon the Industrial Estate Limited loan corresponds to a time period. On some duties, if I am not mistaken, the time element is based upon the life of the plant, or whatever.

[Traduction]

Le témoin nous a parlé d'une réduction progressive de 6%, comme il a été convenu au début, à environ 2.4%, ce qui, à mon avis, est raisonnable. Quelle était la formule utilisée pour cette réduction, et entraîne-t-elle finalement la suppression totale?

M. Peters: Non, pas de suppression totale. Je pense qu'il y aura une autre réduction. Cela dépend de la production de notre usine. Un certain chiffre a été prévu pour les droits de douane, et il s'applique à l'ensemble de la production des usines de Nouvelle-Écosse, d'après le Trésor, qui reçoivent certaines primes. Mais ces usines ont naturellement, nous le savons, certaines limites de production; nous pouvons donc voir que la situation sera plus ou moins stable pour ce qui est de la durée des droits. Il existe un calendrier pour différentes choses, nous estimons donc que la situation est assez claire.

Le président: Une question qui découle de celle du sénateur McElman: Étant donné que la société peut maintenant s'accommoder des droits en plus du tarif imposé par les États-Unis pour la vente de ses produits dans ce pays, est-ce que les droits, par opposition au tarif douanier, ont limité de façon notable l'expansion de l'usine canadienne?

M. Peters: Eh bien, depuis l'implantation du projet au Canada, et plus particulièrement depuis quatre ou cinq ans, nos ventes canadiennes ont augmenté considérablement, et je crois que cette tendance se maintiendra; il est donc difficile de dire quelles seront les répercussions de ce type de développement de notre marché au Canada sur les usines de la Nouvelle-Écosse, et si la situation aux États-Unis aura des effets néfastes. Il est difficile de répondre clairement en pareilles circonstances.

Le président: Oui, ce serait une réponse subjective.

M. Peters: Cela n'aide certainement pas et comme je l'ai dit, à 6% le handicap aurait sûrement été grave.

Le sénateur Carter: Pourrais-je vous poser une autre question? D'après ce que je puis comprendre, le droit compensateur imposé par les États-Unis est une somme fixe, établie d'après votre production totale au Canada, et non pas d'après vos ventes aux États-Unis?

M. Peters: C'est exact.

Le sénateur Carter: Cette somme est basée sur la production et non sur le nombre de pneus exportés aux États-Unis? En fait, c'est un taux uniforme de sorte qu'au fur et à mesure que la production croît, le taux diminue?

M. Peters: C'est exact.

Le sénateur Carter: Donc, ce taux disparaîtra seulement si on impose aussi une limite de temps?

M. Peters: C'est exact.

Le sénateur Carter: Et y a-t-il une limite de temps?

M. Peters: Oui. Par exemple, la part du droit compensateur fondée sur le prêt de la Industrial Estate Limited correspond à une limite de temps. Si je ne m'abuse pour certains droits, elle se fonde sur la vie de l'usine, ou quelque chose du genre.

[Text]

The Chairman: I should like to clarify the record in connection with Senator Carter's question. As I understand the evidence, the formula is arrived at on the basis of the assistance given relative to the total production of the plant. However, the amount of money assessed against the company by the United States government is only relative to those tires that are shipped into the United States.

Senator Carter: That is what I am trying to clarify.

The Chairman: I think you have the impression that a flat fee is levied against the company in Canada.

Senator Carter: Yes.

Mr. Peters: No, that is not the case.

The Chairman: It is a form of duty. The rate is arrived at by this calculation.

Senator Carter: I see. Very well.

Senator McElman: As a New Brunswicker, next door to Nova Scotia, I should like to say how delighted I am with the expressed policy contained in the submission, that Michelin literally prefers the less industrialized areas for the establishment of plants.

I should like to move into the labour area, if I might. Are your plants in Nova Scotia and in the southern United States unionized plants?

Mr. Peters: No.

Senator McElman: How do the average rates of pay in your Nova Scotia plants compare with those paid in the plants located in the southern United States?

Mr. Peters: I am sorry, I cannot answer that. I can only say, by way of general response, that as a company we are constantly keeping track of the wages paid in the industry generally. So that the wages paid in the South Carolina plants, for example, would be based on the wages paid in the rubber industry generally, as opposed to the wages paid in the textile industry in South Carolina. The textile industry, of course, pays exceedingly low wages. The textile industry in South Carolina was in a state of shock as a result of our presence. We completely ignored the wage rates paid in the textile industry; rather, we based our wage rates in South Carolina, with perhaps some adjustment on a regional basis, on wages paid in the rubber industry generally, as opposed to those paid by neighbouring industries. As things turned out, a depression hit the textile industry and they were suddenly quite pleased that we were there to take up some of the slack in the labour force.

As a matter of policy, as a matter of philosophy, we feel our wages must relate to those paid in the rubber industry generally.

Senator McElman: I should imagine your entry into the Carolinas had a salutary effect upon wage increases in the district. Since you are not unionized, could you explain to us the process you use in negotiating with your labour force on wages and fringe benefits?

[Traduction]

Le président: J'aimerais apporter des précisions à la question du sénateur Carter pour que ce soit inscrit au compte rendu. D'après ce que j'ai pu comprendre des témoignages, on établit cette formule en se fondant sur l'aide donnée en fonction de la production totale de l'usine. Toutefois, la somme d'argent dont le gouvernement des États-Unis tient compte porte uniquement sur les pneus envoyés aux États-Unis.

Le sénateur Carter: C'est là l'aspect que j'essaie d'éclaircir.

Le président: Je crois que vous avez l'impression qu'on impose des droits à la société canadienne.

Le sénateur Carter: Oui.

M. Peters: Non, ce n'est pas le cas.

Le président: Il s'agit d'une forme de droit. On arrive au taux en question par ce calcul.

Le sénateur Carter: Je vois. Très bien.

Le sénateur McElman: En tant que représentant du Nouveau-Brunswick, province voisine de la Nouvelle-Écosse, j'aimerais dire que je suis très heureux que la société Michelin affirme dans son mémoire préférer de beaucoup les régions moins industrialisées pour l'implantation d'usines.

Si vous me le permettez, j'aimerais maintenant m'attaquer au secteur de la main-d'œuvre. Les employés de vos usines de la Nouvelle-Écosse et du sud des États-Unis sont-ils syndiqués?

M. Peters: Non.

Le sénateur McElman: Pourriez-vous comparer le salaire moyen versé aux employés des usines de la Nouvelle-Écosse à celui versé aux employés des usines du sud des États-Unis?

M. Peters: Je regrette, mais je ne puis répondre à cette question. Tout ce que je puis dire, c'est que notre compagnie se tient constamment au courant des salaires payés dans l'industrie en général. De sorte que les salaires des usines de la Caroline du sud par exemple se fonderaient sur les salaires moyens de l'industrie du caoutchouc, et non pas sur ceux de l'industrie du textile dont les salaires sont excessivement bas. Notre présence en Caroline du Sud y a bouleversé l'industrie du textile. Nous avons ignoré tout à fait les taux de salaires payés dans l'industrie textile. En procédant peut-être à quelques ajustements sur la base régionale, nous avons plutôt établi nos taux de salaires en Caroline du Sud, en fonction des salaires payés dans l'industrie du caoutchouc en général, par opposition aux salaires payés par les industries voisines. Comme la situation a évolué, l'industrie textile a été frappée par la dépression et nous avons soudainement été très heureux qu'elle soit là pour absorber une partie du manque d'activité du marché de la main-d'œuvre.

Question de politique et de principe, nous sommes d'avis que nos salaires doivent se rattacher à ceux payés dans l'industrie du caoutchouc en général.

Le sénateur McElman: J'imagine que votre entrée aux Carolines a eu des répercussions salutaires sur les augmentations de salaires dans la région. Étant donné que vous n'êtes pas constitués en syndicat, pourriez-vous nous expliquer le processus à utiliser dans les négociations avec votre main-

[Text]

Mr. Peters: Again, I am not in a position to reply. I am not at all involved in that aspect of the company's operations. Certainly, we have a very comprehensive program of fringe benefits, and that, too, created something of a stir in South Carolina. It took some doing to explain to some of our new employees that a pension plan was not a trap. They had simply never heard of a pension plan up to that point in time.

While there may be some minor differences from one region to another, we do not feel we can treat employees in one region in a completely different way than we treat employees in another area. That is a matter of company philosophy, company policy.

Senator McElman: I am wondering if it would be possible, Mr. Chairman, for the witness, without revealing anything of a confidential nature or upsetting the competitive situation of the company, to let us have information on the employee package in Nova Scotia as compared to the employee package in the Carolinas.

Mr. Peters: In a general way, I think the two are similar. The fringe benefits include medical insurance, life insurance, a pension plan, and so forth. In every region we try to provide a comprehensive package at the best cost available. In the United States, for example, we provide medical insurance coverage. We provided for a pension plan prior to any legislation being in place in that respect. As a matter of fact, when the legislation came into effect, we only needed to make what might be called technical adjustments in our plan. No amendment of real substance had to be made, which I took as being a sign that we really have a good plan.

The Chairman: I wonder if I may make the point, Mr. Peters, that anyone to whom you may wish to refer a question is very welcome to give evidence himself.

Mr. Peters: We cannot very well compare the medical insurance plan in Canada with that in the United States because in the United States, as far as the government goes, there is nothing. It is all ours. I plead my ignorance because this falls in the hands of local executives who know the philosophy of the company. In other words, the policy of the company is to have the most complete and desirable plan. Another speciality of our company, which at the beginning gave me some misgivings when we came to the United States, is that internationally we have a policy of no layoffs. In North America, of course, and particularly in the United States, we were so steeped in reading about layoffs in varied employments, that we were wondering if it is possible to have such a policy in the United States. In any case, that is the outlook of the company. We have let our employees know that the policy of our company is no layoffs in hard times. I have misgiving that if a deep, prolonged crisis develops it will not hold but, it is the intention of the company to refuse to be affected by fluctuations.

[Traduction]

d'œuvre, en ce qui concerne les salaires et les avantages annexes?

M. Peters: Une fois encore, je ne suis pas en mesure de vous répondre. Je ne suis pas du tout impliqué dans cet aspect des opérations de la société. Nous avons certainement un programme très complet en ce qui concerne les avantages accessoires et ceci a également créé une certaine agitation en Caroline du Sud. Il a été nécessaire d'expliquer à certains de nos nouveaux employés qu'un régime de pension n'est pas un piège. Jusqu'à ce moment-là, ils n'avaient tout simplement jamais entendu parler d'un régime de pension.

Bien qu'il puisse y avoir quelques différences peu importantes d'une région à l'autre, nous ne pensons pas pouvoir traiter les employés d'une région d'une façon totalement différente de celle dont nous les traitons dans une autre. Il s'agit là, pour notre société, d'une question de principe et de politique.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je me demande s'il serait possible au témoin, sans révéler quoique ce soit de nature confidentielle ou bouleverser la situation concurrentielle de la société, de nous fournir des renseignements sur les contrats des employés en Nouvelle-Écosse, comparativement à ceux des employés des Carolines.

M. Peters: De façon générale, je crois qu'ils sont semblables. Les avantages accessoires comprennent l'assurance médicale, l'assurance vie, un régime de pension, etc. Dans chaque région, nous essayons de fournir un contrat complet au meilleur coût possible. Aux États-Unis par exemple, nous fournissons une couverture d'assurance médicale. Nous avons prévu un régime de pension avant qu'aucune loi n'ait été mise en place à ce sujet. En fait, lorsque la loi est entrée en vigueur nous n'avons eu à apporter à notre régime que des ajustements que l'on pourrait qualifier de techniques. Nous n'avons eu à apporter aucune modification vraiment importante et je considère que c'est l'indice que nous avons vraiment un bon régime.

Le président: Je me demande si je peux préciser, monsieur Peters, que quiconque à qui vous pourriez désirer soumettre une question est invité à témoigner lui-même.

M. Peters: Nous ne pouvons pas très bien comparer le régime d'assurance médicale du Canada à celui des États-Unis, car, dans ce pays, en ce qui concerne le gouvernement, il n'existe rien. Le régime nous appartient en totalité. Je plaide mon ignorance parce que ceci est du ressort des agents exécutifs locaux qui connaissent la façon de penser de la société. En d'autres termes, cette façon de penser consiste à avoir le régime le plus complet et le plus souhaitable. Une autre spécialité de notre société qui, au début, m'a donné quelques inquiétudes, lorsque nous sommes venus aux États-Unis, est qu'à l'échelon international, nous avons une politique qui ne comporte pas de mise à pied. Bien entendu, en Amérique du Nord, et plus particulièrement aux États-Unis, nous avons été tellement impressionnés par les lectures relatives aux mises à pied dans les emplois divers que nous nous demandions s'il était possible d'avoir une telle politique aux États-Unis. De toute manière, il s'agit là de la façon de voir de notre société. Nos employés savent que notre société n'a pas pour politique de congédier en temps difficiles. Je doute qu'en cas de crise

[Text]

Senator McElman: Mr. Chairman, in view of the testimony that we have had before this committee from earlier witnesses with respect to wage differentials and the cost of the total package, as opposed to the same corporation, operating on the same product in the United States and Canada, I thought that this was an excellent opportunity for us to obtain some information from a non-unionized operation with similar plants in both countries. Perhaps, if the witnesses are agreeable, they could give us, in confidence, information on the total package with respect to their labour force, both in the Carolinas and in Nova Scotia. I think it would be useful to us.

The Chairman: I do not want to anticipate the witness' reply, but I assume that because the employees know what they are being paid, it is not that confidential and perhaps we could have a dollar figure as to the average plant employee's wage package—that is, wages and fringe benefit costs to you in the United States and in Canada. That is the figure Senator McElman would like to get.

Senator McElman: That is it, basically, and I would like some detail on the package, so that we may study it intelligently, taking into account the social services provided in Canada and not provided in the United States and so on. I think that information would be most useful to us.

The Chairman: We have had a lot of testimony from various industries in Canada indicating that they have wage rates in Canada, including fringe benefits, now running as high as 20 per cent higher than in the United States, which is devastating to us, from a competitive point of view, insofar as Canadian exports are concerned. This varies from industry to industry, but a number of them have indicated figures as high as 20 per cent. That is what Senator McElman is trying to get at. It would be very helpful to have evidence from you relative to that point.

Mr. Peters: I think I would have to have a close look at that because it is most unusual for us to be asked for that kind of information. This is the first time that I have been asked to supply this sort of information. I do not foresee any difficulty in listing the items. I think the situation is fairly similar.

As a general answer, I believe one could say that we are a company with a very positive outlook toward employees. I suppose you can never define clearly the dividing line between what is altruism and love of your fellow human beings, and what is self-interest and so on. I think it can partly be explained by saying that we are a company that likes to keep its employees. As a matter of fact, in some plants in France, for instance, in Clermont-Ferrand, already there is a solid group of fourth generation Michelin employees. But it is impossible if one does not treat people fairly and compensate them correctly, but this is the overall approach.

Senator Connolly (Ottawa West): Are those employees in France unionized?

[Traduction]

grave et prolongée cette politique demeure, mais en théorie, notre société ne veut pas se laisser influencer par les fluctuations.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, en raison de témoignages précédents sur les différences de salaire et le coût de l'ensemble des avantages sociaux pour une même société fabriquant le même produit au Canada et aux États-Unis, il s'agit là, à mon avis, d'une excellente occasion pour nous d'obtenir quelques renseignements sur une activité non syndicalisée auprès d'usines semblables dans les deux pays. Les témoins pourraient peut-être nous donner, s'ils y consentent et à titre confidentiel des renseignements sur l'ensemble des avantages sociaux de leur main-d'œuvre dans les Carolines et en Nouvelle-Écosse. Cela nous serait, à mon avis, utile.

Le président: Je ne veux pas répondre pour le témoin mais je présume que du fait que les employés connaissent les avantages qu'ils reçoivent, ces renseignements ne sont pas confidentiels et que nous pourrions peut-être avoir des chiffres en dollars nous indiquant le salaire moyen d'usine, c'est-à-dire ce qu'il vous en coûte aux États-Unis et au Canada, en salaires et en avantages sociaux. Ce sont là les chiffres que le sénateur McElman aimerait connaître.

Le sénateur McElman: Fondamentalement oui, j'aimerais connaître quelques détails sur l'ensemble des avantages sociaux de sorte que nous puissions les étudier intelligemment, en tenant compte des services sociaux assurés au Canada qui ne le sont pas aux États-Unis, et ainsi de suite. Je crois que ces renseignements nous seraient utiles.

Le président: Nous avons entendu beaucoup de témoignages de différentes industries canadiennes indiquant que leurs taux de salaires au Canada, dont les avantages sociaux, sont actuellement 20% plus élevés que ceux des États-Unis. Cela nous semble très inquiétant, d'un point de vue concurrentiel, pour les exportations canadiennes. Ce pourcentage varie d'une industrie à l'autre, mais un grand nombre d'entre elles nous ont indiqué des pourcentages aussi élevés que 20%. C'est ce que le sénateur McElman essaie de nous faire comprendre. Votre témoignage nous serait très utile à ce sujet.

M. Peters: Je devrai, je crois, étudier plus attentivement cette question parce qu'il est très rare que nous ayions à fournir ce genre de renseignements. C'est la première fois qu'on me le demande. Je ne prévois cependant pas de difficultés. Je crois que la situation est assez semblable.

En général, je crois pouvoir dire que l'attitude de notre société est très positive à l'égard de ses employés. On ne fait jamais établir clairement une ligne de démarcation entre l'altruisme l'amour du prochain, et l'intérêt personnel, etc.? On peut l'expliquer, je crois, en disant que notre société aime conserver ses employés. Par exemple, dans certaines usines de France, à Clermont-Ferrand, il existe déjà un groupe solide de la quatrième génération d'employés de Michelin. Il est impossible toutefois que quelqu'un ne traite pas les gens équitablement ou ne leur accorde pas de justes compensations. Il s'agit là toutefois d'une perspective générale.

Le sénateur Connolly (Ottawa-ouest): Ces employés français sont-ils syndiqués?

[Text]

Mr. Peters: Partly, yes. I think a number of them are unionized by the Confédération Générale du Travail.

Senator Connolly (Ottawa West): What about those in the other countries?

Mr. Peters: I do not know exactly, but I think we have unions in several countries.

The Chairman: Coming back to your question, Senator McElman, I thought I might explain to the witness that while this particular hearing is not *in camera*, we are interested in getting facts that we can use in our report, and if there is anything you are prepared to let us have in this area as though it were being given to the committee *in camera*, we would treat it accordingly and use it for statistical purposes only. But it has been one of the things we have been seeking in considering Canada-U.S. trade in various industries, from the forest industry in British Columbia through to the manufacturing industries such as, steel, aluminum and other things. We are interested in a comparison of wage scales across the boundary. If you could let us have that statistical information, we would appreciate it.

Mr. Peters: If I may say right now, I think my conclusion at this point would be that there is no significant difference in our case.

The Chairman: It is something you may need to check into.

Mr. Peters: Yes, I am thinking of that as a possibility, because that is the approach, and there is not that much difference between the United States and Canada from the point of view of standard of living, habits and expectations. I think in those matters, with all due respect for differences, it is fairly close, and I do not think we could treat our employees in Nova Scotia very differently from the way we treat our employees in South Carolina or vice versa. After all, we are next-door neighbours and we are very close. In the long run it would really work against us if we were to discriminate against one or the other. It just is not possible.

Senator McElman: May I say, in the best of good humour, Mr. Chairman, at this point that I can understand the witness' frustration at the Government of Canada for not releasing information.

I note in your general submission that the wage package, and you speak in general terms, is very similar. You also state that productivity levels are very similar. I understand fully that you run your own training program for key employees, and you say you like to keep these. Your record is excellent for keeping employees, and I congratulate you on your policy, particularly as it applies in the Maritimes. So, speaking in technological terms, you have the same advanced plant in Nova Scotia as you have in South Carolina, and you do the same training for the employees of both plants. Now, what happens in the field of productivity?

[Traduction]

M. Peter: En partie, oui. Je crois qu'un certain nombre d'entre eux font partie de la Confédération générale du travail.

Le sénateur Connolly (Ottawa-ouest): Et les employés des autres pays?

M. Peters: Je ne sais pas exactement. Je crois qu'il y a des syndicats dans plusieurs pays.

Le président: Pour revenir à votre question, sénateur McElman, j'ai pensé que je pourrais expliquer au témoin que même si cette audience particulière n'est pas à *huis clos*, nous sommes intéressés à obtenir des renseignements que nous pouvons utiliser dans notre rapport, et si vous étiez prêts à nous remettre des renseignements de cette nature, bien qu'il soient remis au comité à *huis clos*, nous les traiterions en conséquence et les utiliserions aux fins de statistique seulement. Mais c'était des renseignements que nous avons essayé d'obtenir en étudiant les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis pour diverses industries, à partir de l'industrie forestière en Colombie-Britannique jusqu'aux industries manufacturières comme Alco, aux industries de l'acier, de l'aluminium, etc. Nous nous intéressons à une comparaison des échelles de salaires de part et d'autre de la frontière. Si vous pouviez nous livrer ces données statistiques, nous vous en saurions gré.

M. Peters: Permettez-moi de vous dire dès maintenant que j'ai l'impression que, pour l'instant, il n'y a aucune différence importante dans notre cas.

Le président: Il s'agit d'un domaine que vous aurez peut-être besoin de vérifier.

M. Peters: Oui, j'y songe parce qu'il s'agit d'un point de vue et que la différence n'est pas aussi importante entre les États-Unis et le Canada, en ce qui concerne le niveau de vie, les habitudes et les attentes. Je pense qu'à ces égards, compte tenu, il va sans dire, des différences, il n'y a presque pas d'écart et je ne crois pas que nous devrions traiter nos employés en Nouvelle-Écosse très différemment de la façon dont nous nous occupons de ceux de la Caroline-du-Sud ou vice-versa. Après tout, nous sommes des voisins de palier et nous sommes très près. A long terme, cela nous nuirait de faire de la discrimination à l'égard de l'un ou de l'autre. Ce n'est tout simplement pas possible.

Le sénateur McElman: Puis-je ajouter, en toute jovialité, monsieur le président, que je puis comprendre le sentiment de frustration du témoin à l'égard du Gouvernement du Canada qui se refuse à publier ces renseignements.

Je remarque que dans votre présentation générale, que la situation en ce qui concerne les salaires, et vous parlez en termes généraux, est à peu semblable. Vous déclarez également que les niveaux de productivité sont très similaires. Je comprends très bien que vous disposiez de votre propre programme de formation pour les employés clés et que vous déclariez que vous aimeriez conserver ces employés... et votre dossier est très bon à cet égard; je vous félicite de votre politique, surtout en ce qui concerne les Maritimes. Donc, en termes techniques, vos usines de la Nouvelle-Écosse et de la Caroline du Sud sont aussi perfectionnées l'une que l'autre et vous procédez à la même formation des employés dans les deux

[Text]

Mr. Peters: I should say that the plant in Nova Scotia and that in the United States are just about the most modern plants Michelin has, because technology is progressing the whole time, there are better solutions to problems, there are techniques for getting better results and they are always embodied in the most recent plants. A Michelin project is never frozen. As for us who are in the financial end of the company, sometimes it is something of a problem because a project beings in 1972 and we have an estimate for it. Then it turns out in 1975 that it is fairly different, and when we ask about it we get the answer from our technicians, "Well, we found a better solution, and it costs so much." In other words, simply because we started working in 1972, that does not mean that we are going to freeze that plant at that point. So, we think that the plants are very advanced, and there is not such a great difference in years between the two projects. I suppose they are just as close as they possibly can be.

From the point of view of productivity, as I mentioned, we expect good results or else, frankly, we would not have gone into Nova Scotia, because in our case that is very important. A labour force that can understand the requirements of a company with a quality product, that has to be uniform in the entire production, that is key. To pay somewhere else 25 or 30 per cent less and have a labour force which is incapable of grasping that particular point would be self-defeating. That is why a little bit of cost becomes important. We had a very pleasant surprise—which we expected but it was confirmed—in South Carolina, more particularly in the area where we are located. That is the Piedmont area in the northwestern part of the state. I frankly cannot answer whether it is due to the fact that the respectable part of the population of that corner of the state of South Carolina is of Scottish descent; but I think in that respect we are very pleased at both ends.

Senator McElman: What is the comparable level of productivity?

Mr. Peters: I am not sure I understand the question.

Senator McElman: Is productivity any higher or any lower in Nova Scotia than it is in South Carolina per unit of production?

Mr. Peters: I cannot tell you that, but we expect that it will be because Nova Scotia does have a head start. People are already longer on the job. But I believe it will be comparable because the plants are very close from the point of view of equipment. I was told that in both plants most of our labour compares with the best in Clermont-Ferrand.

[Traduction]

usines. Que se passe-t-il maintenant dans le domaine de la productivité?

M. Peters: Je dirais que les usines de la Nouvelle-Écosse et des États-Unis ont tout simplement les plus modernes que possède Michelin, parce que la technologie ne cesse d'y progresser; on y dispose de meilleures solutions aux problèmes, et de techniques pour améliorer les résultats; qui plus est, elles sont toujours appliquées dans la plupart des usines récentes. Un projet Michelin n'est jamais gelé. Il en est de même pour nous qui nous intéressons au côté financier de l'entreprise; il arrive quelques fois que nous faisons face à une difficulté parce qu'un projet débute en 1972 et que nous disposons d'un certain budget pour ce programme. Puis en 1975 comme la situation est très différente nous en parlons à nos techniciens qui nous répondent: «Et bien nous avons trouvé une meilleure solution, mais elle coûte plus cher.» Autrement dit, ce n'est pas parce que nous avons commencé à travailler en 1972 que nous allons interrompre le fonctionnement de cette usine à cette étape. Nous estimons que les usines se trouvent à une étape très avancée, et qu'il n'y a pas tellement d'années qui séparent ces deux projets. Il me semble qu'ils sont aussi près l'un de l'autre, qu'ils peuvent l'être.

Pour ce qui est de la productivité, comme je l'ai mentionné, nous nous attendions à de bons résultats, car autrement, pour être francs, nous ne nous serions pas installés en Nouvelle-Écosse, et pour nous cette productivité est très importante. Une main-d'œuvre en mesure de comprendre les exigences d'une société qui fabrique un article de qualité qui doit être produit d'une manière uniforme, voilà la clé du succès. Payer ailleurs 25 p. 100 ou 30 p. 100 de moins, mais avoir une main-d'œuvre incapable de le saisir, ce serait courir à notre perte. C'est pourquoi la moindre augmentation du coût prend de l'importance. Nous avons eu une surprise très agréable, nous nous y attendions bien un peu mais la chose a été confirmée. Je parle de la Caroline du Sud et plus particulièrement du secteur où nous nous trouvons, c'est-à-dire la région de Piedmont, dans le Nord-Ouest de cet État. Je ne saurais vraiment pas dire si la chose est attribuable au fait qu'une bonne partie de la population de cette région de la Caroline du Sud est d'origine écossaise, mais à cet égard, nous sommes de part et d'autre très très satisfaits.

Le sénateur McElman: Comment se compare le rendement?

M. Peters: Je ne comprends pas très bien la question.

Le sénateur McElman: Est-ce que, par unité de production, la productivité de la Nouvelle-Écosse est inférieure ou supérieure à celle de la Caroline du Sud?

M. Peters: Je ne peux pas vous répondre, mais nous croyons que la Nouvelle-Écosse a une longueur d'avance. La main-d'œuvre y travaille depuis plus longtemps. Mais je crois que la situation sera comparable, parce que les usines sont assez apparentées du point de vue du matériel. Je me suis laissé dire que, dans ces deux usines, la majeure partie de notre main-d'œuvre se compare avantageusement à celle de Clermont-Ferrant.

[Text]

Senator McElman: I think this is very important evidence. I felt so as I read your written submission. We have heard a lot of testimony here to the effect that productivity is something that is dealt with from the point of view of the labour force alone, and that Canadian productivity was lower than that in the United States in general terms almost across the board. Here we have a case of a multinational corporation which does tremendous work in research and development, establishes a modern plant wherever it goes, keeps its modern plant up-to-date and trains its labour force so that the aspect of productivity from the point of view of management is excellent. They get the same rate of productivity in the United States as they get in Canada. I think that is a very important piece of testimony.

The Chairman: Well, Senator McElman, when we come to meet to prepare our report we can argue these points. I think a good deal of the testimony, however, that we have had today has dealt with productivity, not just of labour but of the overall productivity of the plants. This is after taking into account the costs of capital, the climate, construction, and costs other than simply labour costs.

Senator McElman: This is no place for you and me to argue, Mr. Chairman, but a lot of the testimony has centred on labour *per se*.

Senator Connolly (Ottawa West): I think this point has been raised before in this context. Productivity is not exclusively a matter of persons; it is a matter of equipment, machinery and technology.

Senator McElman: Then there is the management input which is so vitally important, and here we have an excellent input of management to productivity, and the result is obvious.

The Chairman: Yes.

Senator McElman: With respect to research and development, your corporation is foremost in this field in your particular area of activity. How much of your research and development input would take place in Canada?

Mr. Peters: It is difficult to answer that, because until recently the only real centre of research, really taking big steps forward based upon its observations of the operations of the plants, was in France. We now have a research facility in South Carolina which is functioning but which is still in the development stage. It is a full-fledged research and development department, or company actually, and it is quite an important company.

It has also been discussed, but just discussed, that, apart from general development and progress, the work of that establishment in South Carolina would really be to make, over and above the general research and development, some special observations of the conditions of driving in North America. I just do not know to what extent they will, with time, establish a centre in Canada in order, for example, to have a closer look at the impact of the climate in certain parts of Canada. These

[Traduction]

Le sénateur McElman: Ce témoignage me semble très important. C'est d'ailleurs l'impression que j'ai eue en lisant votre mémoire. Nous avons entendu un bon nombre de témoignages selon lesquels la productivité est un élément dont il n'est tenu compte que du point de vue de la main-d'œuvre, que la productivité canadienne est inférieure à celle des États-Unis, de façon générale. Il s'agit ici d'une société multinationale qui effectue un travail considérable dans le domaine de la recherche et du développement, installe une usine où bon lui semble, la maintient à jour et forme son personnel de façon à ce que la productivité soit excellente, du point de vue de la gestion. Elle obtient le même taux de productivité aux États-Unis qu'au Canada. J'espère que c'est là un aspect très important.

Le président: Monsieur le sénateur, quand nous en serons à rédiger notre rapport, nous étudierons ces aspects. Je pense qu'une grande partie du témoignage que nous avons entendu aujourd'hui a porté sur la productivité, et non pas seulement en ce qui concerne la main-d'œuvre, mais sur l'ensemble de la productivité des usines, c'est-à-dire qu'il a été tenu compte de l'investissement, des coûts qui découlent du milieu climatique, de ceux des travaux de construction, et des coûts autres que ceux qui sont strictement liés à la main-d'œuvre.

Le sénateur McElman: Nous ne discuterons pas de cela ici, monsieur le président, mais une bonne partie du témoignage a porté exclusivement sur la main-d'œuvre, en tant que telle.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je crois que nous avons déjà parlé de cela dans le même contexte. La productivité n'est pas exclusivement une question d'effectifs, c'est également une question de matériel, de machinerie et de techniques.

Le sénateur McElman: L'aspect administratif est également d'une importance vitale; dans le cas qui nous occupe, l'administration joue un rôle important dans la productivité et les résultats sautent aux yeux.

Le président: Oui.

Le sénateur McElman: Dans le domaine de la recherche et du développement, votre société est l'une des plus avancées de votre secteur d'activité. Quelle proportion de vos travaux de recherche et de développement est effectuée au Canada?

M. Peters: Il est difficile de répondre à cela parce que jusqu'à tout dernièrement, le seul véritable centre de recherche, c'est-à-dire celui qui faisait de véritables progrès à partir de ces études sur les opérations des usines, était en France. Nous avons maintenant, en Caroline du Sud, un bureau de recherche dont les opérations sont déjà en cours, mais qui n'en est encore qu'au stade du développement. C'est un département, ou plutôt une importante société, qui se consacre entièrement à la recherche et au développement.

Nous avons également mentionné, sans discuter de la chose en profondeur, qu'abstraction faite de l'étude générale de l'expansion et des progrès des compagnies, le travail de cet établissement de la Caroline du Sud consiste en réalité, avant d'effectuer des travaux relatifs à la recherche et au développement, à faire certaines études spéciales des conditions qui caractérisent la conduite automobile en Amérique du Nord. J'ignore si la compagnie ouvrira un centre au Canada dans

[Text]

would not necessarily be the most populated parts of Canada but would be places where the climate is pronounced. However, that is difficult to say. It is quite conceivable that there will be an offshoot of the company here, but it would certainly not be to the same degree of importance. In any event, it is much too early to say. Certainly, the research and development aspect of Michelin has come to North America. Let us put it that way. We can say that, because it is a fact, it has established a solid foothold in North America now.

Senator McElman: I noted in your submission that you have done a good deal of work with Stelco on the quality of the steel products.

Mr. Peters: Yes.

Senator McElman: Where would the research people come from who could conduct that research with Stelco for you?

Mr. Peters: With respect to the United States, I know that it would certainly be from abroad. In Canada it is quite conceivable that we already have an adequate team in Nova Scotia, because we have a viable plant in Bridgewater. I am convinced that after five or more years of operation in that plant we are now at the level of having the adequate local talent to pick that up. And we expect that before long that will be the case in the United States as well. But at the first stage the research and development certainly comes from Europe. Incidentally, I do not want to say "France", because they might be English, German, Italian, Spanish or whatever. But they would be from Europe, because Michelin is extremely exacting in obtaining supplies fully corresponding to our specifications. It is quite a long process, therefore, but the policy of the company is to reach a level where as much as possible is done in the particular country, and we will do that in the United States, too. But it is a long process. Using the example of Stelco, it took several years of work and trials upon trials before our people were able to say, "That is it. That is exactly what we want to have."

Senator McElman: I note that you are dealing with Stelco on the steel component of your product and with Polysar in Sarnia for the synthetic rubber, I believe it is. I appreciate it is difficult to arrive at percentages, but what percentage of your product out of Nova Scotia today would be Canadian value added and what would be imported from other sources?

Mr. Peters: I am not sure I can answer. I know that Stelco is a Michelin supplier all over the world; it goes beyond Canada. At this point I do not think I am wrong in saying that

[Traduction]

quelques années, afin d'étudier de plus près les effets des conditions climatiques de certaines parties du pays, par exemple. Il ne s'agirait pas nécessairement des parties les plus peuplées du Canada, mais d'endroits où le climat est rigoureux. Quoi qu'il en soit, on ne peut rien affirmer à ce sujet. Il est tout à fait possible que la compagnie étende ses ramifications jusqu'ici, mais le centre qu'elle créerait au Canada ne serait pas aussi important. De toute façon, il est beaucoup trop tôt pour se prononcer. Il ne fait aucun doute que la société Michelin a des centres de recherche et de développement en Amérique du Nord. Comprenons-nous bien: je dis cela parce qu'il est un fait qu'elle s'est implantée en Amérique du Nord et pour longtemps.

Le sénateur McElman: J'ai remarqué, dans votre mémoire, que vous avez travaillé de concert avec la société Stelco à des travaux de recherche sur la qualité des produits de l'acier.

M. Peters: Oui.

Le sénateur McElman: D'où venaient les scientifiques que vous avez chargés de procéder à des études avec la Société Stelco?

M. Peters: Je sais de façon certaine que les études qui ont été effectuées aux États-Unis l'ont été par des gens de l'étranger. Je crois qu'au Canada, nous avons déjà une très bonne équipe en Nouvelle-Écosse, étant donné que nous possédons déjà une usine très rentable à Bridgewater. J'ai la conviction qu'après cinq années de travail ou plus dans cette usine, nous aurons déjà formé assez de gens de l'endroit pour faire de cette usine notre centre canadien. Nous nous attendons à ce que la même chose se produise aux États-Unis très bientôt. Mais lorsque les travaux de recherche et de développement ne font que débiter, les scientifiques viennent toujours d'Europe. À ce propos, je ne veux pas dire: «Ils viennent de France», parce qu'ils peuvent très bien être Britanniques, Allemands, Italiens, Espagnols ou d'une autre nationalité. Mais ils viennent tous d'Europe parce que la société Michelin tient absolument à obtenir des matériaux qui répondent entièrement à nos exigences. Le processus est donc très lent, mais la société a pour politique de faire en sorte que la plus grande partie possible des travaux de recherche soit effectuée dans le pays concerné, et nous avons l'intention d'appliquer cette politique aux États-Unis également. Mais encore une fois, c'est une méthode très lente. Prenons l'exemple de la Stelco; il a fallu plusieurs années de travail et d'essais pour que nos gens disent finalement: «C'est cela. C'est exactement ce que nous voulions».

Le sénateur McElman: J'ai remarqué dans votre mémoire que vous traitez avec la société Stelco pour obtenir l'acier qui sert à la fabrication de vos produits et avec la Société Polysar, de Sarnia, pour obtenir le caoutchouc synthétique, je crois. On peut comprendre qu'il soit difficile de calculer certains pourcentages, néanmoins pouvez-vous dire quel pourcentage la production de votre usine de Nouvelle-Écosse présente, valeur canadienne ajoutée, et de quel ordre, seraient les importations d'autres sources?

M. Peters: Je ne suis pas sûr de pouvoir répondre à cela. Je sais que Stelco est un fournisseur de Michelin dans le monde entier et non point seulement au Canada. Pour l'instant, je ne

[Text]

the steel comes just about entirely from Stelco, because they are supplying Michelin in several European countries. Certainly, I believe they are the most important single supplier of Michelin's. I just do not see why we should be shipping steel from Europe to Nova Scotia, since we are exporting Canadian steel to some of our centres in Europe.

Senator McElman: What component of your product in Nova Scotia would be imported? Is it steel cord?

Mr. Peters: Frankly, I don't know. I think we are buying as much as we can here as soon as an industry supplier develops and we can agree on the specifications. If the quality corresponded to the specifications I think we would be buying most of it from that source. There is always the case of the supply of critical components of which there are few manufacturers and there is a need to have an assured supply. I am sure that part of the supply of Stelco to Europe was motivated by that consideration. It was not that the Swedes could not produce more of a fully satisfactory quality product. This was such a critical product for us, and in case some sort of problem arose in Sweden we needed to have somebody else lined up.

The tendency is to obtain as much as we can in Canada. I remember we bought some standard equipment for our plants in Nova Scotia; it was a very important order; it was related to the tire industry, but not proprietary equipment of Michelin. We were very unhappy when we got the equipment from Italy, and we protested to the manufacturer here in Canada. Frankly, our first concern, aside from the general principle involved, was that we would not get adequate service if it came from Italy rather than from the plant in Ontario. We were not very successful in that instance, because we were told, "Well, that's it," for one reason or another. Our tendency is to insist on obtaining as much as we can in the country, sometimes going so far as to help develop the source of supply, being helpful in creating a source of supply with assistance, not investment.

The Chairman: We have now been sitting for some time. I have no other names on my list. However, I wonder if I might ask one or two questions before we conclude.

Mr. Peters, you are proceeding at present with the construction of three plants in the United States.

Mr. Peters: Yes. There is the plant in Anderson, South Carolina. We call it, in our current language, the mixing plant, which shocks our engineers. They have a much more distin-

[Traduction]

crois pas me tromper en disant que l'approvisionnement en acier est presque entièrement assurée par Stelco, car c'est elle qui fournit l'acier aux usines Michelin dans plusieurs pays d'Europe. En tout cas, je suis certain que Stelco est le fournisseur le plus important, sinon le seul de Michelin. Je ne vois vraiment pas pourquoi il nous faudrait importer de l'acier d'Europe et l'expédier en Nouvelle-Écosse vu que nous exportons de l'acier canadien destiné à certaines de nos usines européennes.

Le sénateur McElman: Quels sont les éléments nécessaires de la production de votre usine de Nouvelle-Écosse qui seraient importés? S'agirait-il de fibres d'acier?

M. Peters: Pour vous dire franchement, je ne sais pas. À mon avis, nous essayons d'acheter autant que possible aux industries qui se développent au Canada dans la mesure où ces dernières respectent nos spécifications. Si la qualité de leurs produits correspond à nos spécifications, je pense que nous leur achetons la plupart de ceux dont nous avons besoin. Bien entendu, il existe toujours le cas de l'approvisionnement en certaines pièces vitales pour lesquelles il n'y a que très peu de fabricants et où il nous faut que la fourniture soit garantie. Je suis certain que les exportations de Stelco à destination de l'Europe répondent en partie à cette considération. La question n'est pas que les Suédois étaient incapables de fabriquer des produits de qualité entièrement satisfaisante. Il s'agissait par contre pour nous d'un produit dont nous avions un urgent besoin et au cas où certains problèmes seraient survenus en Suède, nous avions besoin de quelqu'un d'autre à qui nous adresser.

Néanmoins, la tendance est d'essayer d'acheter autant que nous le pouvons au Canada. Je me souviens que nous avons acheté du matériel courant destiné à nos usines de Nouvelle-Écosse; il s'agissait d'une commande importante portant sur l'industrie des pneumatiques mais qui ne venait pas de chez nous. Nous avons été très ennuyés lorsque cette commande nous a été livrée d'Italie et nous nous sommes plaints au fabricant ici au Canada. Franchement, mis à part le principe général en cause, notre principale inquiétude tenait à ce que nous n'obtiendrions pas le service voulu si le matériel en question venait d'Italie plutôt que de l'usine située en Ontario. Dans ce cas-là, nos démarches n'ont pas été couronnées de succès parce qu'il nous a été répondu: «C'est comme ça» pour une raison ou pour une autre. Depuis lors, nous avons tendance à acheter autant que possible au Canada et parfois nous allons même jusqu'à aider à implanter une industrie qui nous servira de fournisseur en lui prêtant notre concours et non pas en investissant.

Le président: Nous sommes déjà là depuis longtemps et je ne vois aucun autre nom sur ma liste. Toutefois, je me demande si je pourrais poser une ou deux questions avant de conclure les débats.

Monsieur Peters, vous procédez maintenant à l'implantation de trois usines aux États-Unis.

M. Peters: Oui. Il y en a une à Anderson, en Caroline du Sud. Nous l'appelons dans notre jargon l'usine de mélange, ce qui ne manque pas de choquer nos ingénieurs. Quant à eux, ils

[Text]

guished name for it than "the mixing plant". It is a raw materials preparation plant, really. Then there is the tire manufacturing plant in Greenville, South Carolina, which will undergo a fairly substantial extension compared to what it is now. There is also the construction of the plant in Spartanburg, South Carolina, which was foreseen as part of the original program, and which we already know is going to be much larger than was originally programmed.

The Chairman: I would like to know the degree of rationalization that you think you can come to in your production of tires in North America. In your brief you made the point that you looked at North America as North America rather than as Canada and the United States; yet you do have tariff problems, particularly that of a high tariff coming back into Canada of approximately 17 per cent.

You mentioned that approximately 85 varieties of tires make up the bulk of the market. Are you able to rationalize at the moment where a certain number of that variety of tires are made in your Canadian plant to supply all of North America, and others are made in the American plants to supply both the United States and Canada; or, because of our tariff, do you have to try to make the majority of those 85 main brands in the one plant in Nova Scotia?

Mr. Peters: We have to say that of the 85 which represent the bulk of sales, there might be 25 which really represent—

The Chairman: The volume of the bulk.

Mr. Peters: Yes. You have to look at it that way. I think that when we come to that last category, complete rationalization is almost impossible. There has to be a fairly serious overlapping, because of the similar automobiles that are used to a great extent. We cannot say that we will make that size for automobiles over there if they are available over here. There will be a certain amount of overlapping. On the other hand, there are certain tires that are practically indispensable for use in winter in certain parts of Canada. They will be made in Canada; and possibly in some parts of the Rockies in the United States someone will want to have them. We will not make them in South Carolina if the main market for them is in Canada, where the area is subject to rigorous winter, extended periods of snow, and where those special conditions exist to a greater extent than in the United States.

Senator McElman: Northern New York State would be a good market after last winter.

Mr. Peters: Even after this spring. We have a farm in northwestern Connecticut, and on March 30 or 31 we had 33 inches of snow. Then there were 12 inches somewhere toward the end of May in one day, so I wondered what was happening.

Senator McElman: Your sales people must have been as happy as clams about that.

[Traduction]

lui ont donné une appellation beaucoup plus distinguée. Il s'agit en fait d'une usine de traitement des matières brutes. Ensuite, il y a l'usine de fabrication de pneus à Greenville, en Caroline du Sud, laquelle sera passablement agrandie par rapport à ce qu'elle est actuellement. Nous construisons également une usine à Spartanburg, également en Caroline du Sud, dont la création avait été prévue initialement au programme et d'ores et déjà, nous pouvons dire qu'elle sera beaucoup plus importante que prévu.

Le président: Je voudrais connaître le niveau de rationalisation que vous pensez atteindre dans votre production de pneus en Amérique du Nord. Dans votre mémoire, vous avez dit que vous considériez l'Amérique du Nord comme un ensemble et non pas comme le Canada et les États-Unis. Vous avez cependant des problèmes en matière de barrières douanières surtout pour la rentrée au Canada puisqu'il vous faut acquitter des droits de douane de l'ordre de 17 p. 100.

Vous avez dit que vous commercialisiez environ 85 différentes sortes de pneus. Vous souvenez-vous si vous devez fabriquer un certain nombre de ces pneus dans votre usine canadienne pour le marché nord américain ou dans vos usines américaines pour les États-Unis et le Canada? Ou devez-vous essayer, en raison des barrières douanières, de fabriquer la plupart de ces 85 différentes sortes de pneus dans la seule usine de Nouvelle-Écosse?

M. Peters: Je dois dire que sur les 85 différentes sortes de pneus, qui représentent le total de nos ventes, il en existe peut-être 25 qui représentent réellement...

Le président: La majorité de vos ventes.

M. Peters: Oui. C'est ainsi qu'il faut le voir. Je pense qu'il est presque impossible de pratiquer la rationalisation. Le double emploi est fatal à cause des automobiles semblables qui sont utilisées à grande échelle. Nous ne pouvons pas dire que nous fabriquerons ces pneus pour des automobiles là-bas alors qu'ils sont disponibles ici. Le double emploi est fatal. D'un autre côté, certains pneus sont indispensables l'hiver dans certaines régions du Canada. Ils sont fabriqués au Canada, mais certains habitants des États américains recouvrant en partie les Montagnes rocheuses vont en demander. Nous ne les fabriquerons pas en Caroline du Sud si l'essentiel du marché se trouve au Canada où il existe un hiver rigoureux avec des périodes enneigées plus ou moins longues et où ces conditions climatiques y sont plus répandues qu'aux États-Unis.

Le sénateur McElman: Le nord de l'État de New-York constituerait un bon marché, si l'on se souvient de l'hiver dernier.

M. Peters: Même au cours du printemps. Nous avons une ferme dans le nord-ouest du Connecticut et le 30 ou le 31 mars, il est tombé 33 pouces de neige. Ensuite, il est tombé 12 pouces quelque part, vers la fin du mois de mai, si bien que je me suis demandé ce qui arrivait.

Le sénateur McElman: Vos vendeurs ont dû se réjouir.

[Text]

The Chairman: Changing to another subject, Mr. Peters: In your testimony you mentioned that one of your objections to the imposition of the countervail by the United States was that they have programs of assistance to attract new plants there, which were more extensive as anything you have used in Canada. Did you, in building your plants in the United States, seek or receive such types of assistance?

Mr. Peters: Not very much, because we chose to locate in the Piedmont area of South Carolina. Had we decided to move to the cotton belt of South Carolina, we would have received impressive advantages and assistance. However, we considered that would be more than offset by losing some of the advantages, including the labour, where we did locate.

The Chairman: So other considerations were more important than assistance?

Mr. Peters: In the long run; it has to be that way.

The Chairman: This is your testimony in so far as Nova Scotia is concerned, that while you availed yourself of the assistance, other considerations were kept in mind?

Mr. Peters: As I said in the paper, it was easier for us to make up our minds to—let us assume that Nova Scotia, or all provinces in Canada had said we would not get a cent from them; I do not believe we would have abandoned the Canadian market for that reason. However, of course, it was available and was done. It is interesting; we could go ahead sooner and faster, probably. It is not an insignificant factor, but it is also not a decisive factor, especially for the key decision whether to locate in a particular country. At later stages, for instance, with respect to certain assistance given in the case of expansions and so on, our attitude is that we intend to ask and ask quite strongly to obtain whatever is given in comparable situations to other companies.

The Chairman: Would the assistance that would have been available to you in the United States, certainly in South Carolina, be available to all companies? It is on the statute books and, was not special assistance offered only to you?

Mr. Peters: No; no, this is available to anyone. It varies, of course, and is mostly at the level of states and counties.

The Chairman: Yes, as opposed to the federal level?

Mr. Peters: Yes; of course, federal assistance is much less, at least in our experience. In some states we visited the assistance offered by them was incomparably more important.

The Chairman: However, regardless of from what level of government it came, your evidence is that the level of assistance you could have received in going to the United States, because of the region involved, would have been in total as great as the assistance given to you in Canada?

Mr. Peters: Yes, and with a different formula, of course. Until approximately eight years ago there were industrial

[Traduction]

Le président: Pour aborder un autre sujet, monsieur Peters, vous avez dit dans votre témoignage qu'une de vos objections à l'imposition de montants compensatoires par les États-Unis provenait du fait qu'ils avaient mis sur pied des programmes d'aide pour attirer de nouvelles usines, qui sont plus importants qu'au Canada. Lorsque vous avez construit vos usines aux États-Unis, avez-vous demandé une aide financière? En avez-vous reçu une?

M. Peters: Non, car nous avons choisi de nous implanter dans la région du Piedmont en Caroline du Sud. Si nous avions décidé de nous implanter dans la région cotonnière de la Caroline du Sud, nous aurions eu droit à des avantages impressionnants. Cependant, nous avons estimé que ces avantages seraient largement compensés, même si nous perdions certains avantages, dont la main-d'œuvre.

Le président: Vous avez donc estimé que d'autres considérations étaient plus importantes que l'aide financière?

M. Peters: A longue échéance, il faut qu'il en soit ainsi.

Le président: En ce qui concerne votre choix de la Nouvelle-Écosse, vous dites que même si vous avez profité d'une aide, vous aviez à l'esprit d'autres considérations?

M. Peters: Comme je l'ai signalé dans notre mémoire, notre décision était plus facile à prendre—si la Nouvelle-Écosse, ou toutes les provinces du Canada, nous avaient refusé toute aide—je ne crois pas que nous aurions abandonné le marché canadien pour cette raison. Toutefois, bien sûr, on nous offrait quelque chose, et nous en avons profité. Ce n'est pas à dédaigner; cela nous a probablement permis de réaliser notre projet plus tôt que prévu. Ce n'est pas là un facteur sans importance, mais ça n'est pas non plus un facteur décisif, surtout quand il s'agit du choix du pays. Par exemple, par la suite, en ce qui concerne l'aide susceptible d'être consentie dans les cas d'expansion, ou autres, nous avons pour politique de demander, et d'insister pour obtenir, l'aide qu'on accorde, dans des situations comparables, aux autres sociétés.

Le président: L'aide qui vous aurait été accordée, si vous aviez choisie de vous établir aux États-Unis, du moins en Caroline du Sud, était-elle également offerte aux autres sociétés? S'agissait-il d'une aide statutaire, et non d'une aide spéciale offerte uniquement à votre société?

M. Peters: Non, cette aide est offerte à toutes les sociétés. Elle peut varier, bien sûr, surtout selon les États et les comtés.

Le président: Oui, par rapport à celle qui provient du niveau fédéral?

M. Peters: En effet. Bien sûr, l'aide fédérale est beaucoup moindre, du moins d'après notre expérience. Dans certains États que nous avons visités, l'aide offerte était sans contredit bien plus considérable.

Le président: Toutefois, d'après votre témoignage, l'aide que vous auriez pu recevoir aux États-Unis, quel que soit le palier gouvernemental d'où elle aurait émané, aurait été, en raison de la région visée, aussi élevée, au total, que celle qui vous a été accordée au Canada?

M. Peters: Oui, et selon une formule différente, bien sûr. Jusqu'à il y a environ huit ans, on y offrait des obligations de

[Text]

development bonds and we could go as high as \$80 million, \$100 million and \$120 million, which, of course, was something tremendous. Now, however, that has been discontinued beyond the level of \$5 million. That took place a few years ago. However, there are other ways; for instance, the project officially belongs to the county—the plant and what not. You buy it for a dollar, or something of that sort, at the end of 30 or 40 years. And, of course, there is no limit to the bonds that the local authorities can issue. There are lots of ways of doing it. That particular formula has a name, but I have forgotten what it is.

The Chairman: The important point here is that the average Canadian who has read his newspapers over the last few years has been given the clear impression that the countervail was due to the fact that the Americans had a complaint against you because you had received inordinate assistance from the Canadian government for the purpose of locating in Nova Scotia, that they thought this was unfair competition, and that the U.S. government had to retaliate against you. That has been clear, in general terms, to the man in the street in Canada. The evidence you have given, that you found that you did not receive greater incentives in going to Nova Scotia than would have been available to you if you had gone to certain parts of the Carolinas, for instance, or elsewhere in the United States, is very significant. We may be well advised to seek some specific testimony in that respect.

Mr. Peters, as I mentioned to Senator Sparrow, I think it was as a result of one of his questions, you are from the New York office, and we did not ask you to come equipped with statistical information relative to some of the questions you have been asked. We will, however, if we may, write to you relative to some of the items that have been brought forward, and particularly those that have been asked about by Senator McElman, which you may be willing to let us have details on that are not of a confidential nature to your company.

Subject to that, I would like to take this opportunity, on behalf of the members of the committee, to thank both yourself and Mr. Taggart for travelling all the way here from New York, and also your other two confrères for coming from Nova Scotia. We greatly appreciate the time you have taken in this respect. What you have said has been most helpful to us, and I am sure will be helpful in framing our report.

Senator McElman: Mr. Chairman, I share in your remarks of appreciation. However, before you close the meeting, could I ask one more question?

The Chairman: Certainly.

Senator McElman: I note that on page 18 of the Michelin submission, in the first paragraph, Michelin expresses its appreciation of the assistance programs from which the company has benefited, and refers to the government, in this context, as a partner. What would be Michelin's attitude towards permitting a Canadian partner into its operations, with minority shareholdings?

Mr. Peters: I cannot answer the question specifically with regard to a Canadian partner, because I think the answer

[Traduction]

développement industriel et nous pouvions aller jusqu'à \$80, \$100 et même \$120 millions, ce qui bien sûr était fantastique. Toutefois, depuis quelques années, le maximum est de \$5 millions. Mais il y a d'autres façons de ne pas respecter ce plafond; par exemple, les installations, c'est-à-dire l'usine et tout le reste, peuvent appartenir officiellement au comté. On peut tout acheter pour \$1, ou un montant similaire, au bout de 30 ou 40 ans. Et, bien sûr, il n'y a pas de limite quant au montant d'obligations que l'administration locale peut émettre. Il y a beaucoup de façons de procéder. Cette formule en particulier a un nom, mais je l'ai oublié.

Le président: A cet égard, l'important, c'est que le Canadien moyen qui lit le journal assidûment depuis quelques années a clairement l'impression que le droit compensateur qui vous est imposé découle de ce que les Américains se sont plaints du fait que vous aviez reçu une aide exorbitante du gouvernement canadien pour vous établir en Nouvelle-Écosse, qu'il ont estimé qu'il s'agissait là d'une concurrence déloyale et que le gouvernement américain se devait d'utiliser des représailles contre vous. Votre témoignage est très important: vous n'estimez pas avoir reçu, en vous établissant en Nouvelle-Écosse, une aide supérieure à celle qui vous aurait été consentie si vous vous étiez établi dans certaines régions des Carolines, par exemple, ou ailleurs aux États-Unis. Il serait bien à propos que nous obtenions d'autres témoignages à ce sujet.

Monsieur Peters, comme je le disais au sénateur Sparrow, me semble-t-il, en réponse à l'une de ses questions, vous venez du siège de New York, et nous ne vous avons pas demandé de venir ici avec des renseignements statistiques afin de répondre à certaines questions. Cependant, si vous le voulez bien, nous vous écrirons à propos des points soulevés en particulier par le sénateur McElman, et vous pourrez nous donner les détails que votre société ne tient pas pour confidentiels.

A ce propos, je voudrais, au nom des membres du Comité, profiter de cette occasion pour vous remercier ainsi que M. Taggart d'avoir quitté New York pour venir jusqu'à nous et je remercie aussi vos autres deux confrères qui sont venus de Nouvelle-Écosse. Nous vous sommes très reconnaissants du temps que vous avez bien voulu nous consacrer. Vos renseignements nous ont été très utiles et ils nous aideront, j'en suis sûr, à établir notre rapport.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je me fais l'écho de votre appréciation; cependant, pourrais-je poser une autre question avant que vous ne leviez la séance?

Le président: Certainement.

Le sénateur McElman: Je remarque qu'au premier paragraphe de la page 18 de son mémoire Michelin fait l'évaluation des programmes d'aide dont elle a bénéficié, et dans ce contexte, elle mentionne le gouvernement comme un associé. Michelin serait-il prêt à accepter un associé canadien à ses activités, avec des actions minoritaires?

M. Peters: Je ne puis répondre à cette question en particulier, mais je vous parlerais de nos associés en général. Nous en

[Text]

should refer to partners in general. I think we have partners in countries where it is the law of the land to do so, and we have to accept it, or not be there, under these circumstances; but where there is a free choice we are usually without partners, and I think that is, to a great extent, motivated, first, by the fact that we have all that proprietary equipment, and those processes, which are very valuable to us, and we consider that we can keep it that way more readily being the sole owners.

My next point would be that we insist on quality and uniformity, and pay whatever has to be paid for it. We are not so sure that we could so completely carry out that policy if we had partners, who might have a different outlook on the point. While we know we could find partners, we do not know whether, as a result, the company would be in the same hands ten years later on.

Senator Connolly (Ottawa West): Could I ask, as a supplementary, whether your stock is publicly traded in any country?

Mr. Peters: It is listed on the Paris stock exchange, yes. As I understand it, there are two stock issues, one voting and one non-voting. The stock that is traded is that which is, for the most part, non-voting.

Senator Connolly (Ottawa West): Would that be what is known as preferred stock?

Mr. Peters: Not in the American sense of the word, no.

Senator Connolly (Ottawa West): You spoke earlier of proprietary rights on equipment. Do you hold patents on equipment and processes, or do you simply mean that they are company secrets?

Mr. Peters: We have many patents, but we do not consider those as proprietary. Once you are granted a patent, the equipment or process becomes general knowledge, and at the end of a certain period of time is available for use by others. Also, such information could serve as inspiration to others in the development of similar equipment or processes.

Senator Haig: Is the logo used in the United States and in Canada the same as that which is used throughout the world?

Mr. Peters: Yes, and has been since the beginning of the century.

Senator McElman: A final supplementary to my earlier line of questioning, Mr. Chairman.

I realize that Michelin Corporation came to Canada prior to the Foreign Investment Review Agency being put in place. What is the feeling of Michelin Corporation towards such legislation, and how would that have affected your decision had it been in place when the decision was being taken to locate in Canada?

Mr. Peters: We believe absolutely and unreservedly in conforming with the laws of different countries. However, we believe that those laws should be as non-restrictive as possible.

[Traduction]

avons dans des pays où les lois l'exigent, et où nous devons accepter ce fait car autrement nous ne nous y installerions pas. Mais lorsque le choix nous est offert, nous travaillons en général sans associés, ce qui est, dans une grande mesure justifié, tout d'abord par le fait que nous détenons tout l'équipement et tous les procédés qui nous sont très précieux, de plus, nous estimons que nous pouvons les maintenir beaucoup plus facilement en étant les seuls propriétaires.

En deuxième lieu, je voudrais dire que nous insistons sur la qualité et l'uniformité, et nous payons le prix qu'il faut pour cela. Nous ne sommes pas très sûrs de pouvoir appliquer cette politique aussi catégoriquement avec des associés, qui pourraient avoir à ce sujet une opinion différente. Nous savons qu'il est facile de trouver des associés, mais rien ne nous dit qu'en s'associant avec d'autres, notre société se trouverait entre les mêmes mains dans dix ans.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Comme question supplémentaire, pourrais-je vous demander si à l'étranger vos actions sont émises dans le public?

M. Peters: Elles sont cotées à la bourse de Paris, oui. Je pense qu'il y a deux catégories d'actions, l'une comportant un droit de vote et l'autre non. Celles qui sont négociées ne comportent pas, pour la plupart, un droit de vote.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Est-ce que ce sont des actions privilégiées?

M. Peters: Non, pas au sens américain de cette expression.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Vous avez précédemment parlé des droits de propriété sur l'équipement. Détenez-vous des brevets sur l'équipement et sur les procédés, ou voulez-vous dire qu'il s'agit simplement de secrets de votre société?

M. Peters: Nous avons de nombreux brevets, mais nous ne nous en estimons pas propriétaires. Un fois que l'on accorde un brevet, l'équipement ainsi que les procédés ne sont plus secrets, et au bout d'un certain temps d'autres peuvent les utiliser. En outre, de tels renseignements peuvent inspirer d'autres intérêts à créer de l'équipement ou des procédés semblables.

Le sénateur Haig: Le symbole social employé aux États-Unis et au Canada est-il celui que vous employez dans le monde entier?

M. Peters: Oui, et c'est le même depuis le début du siècle.

Le sénateur McElman: J'aimerais poser une dernière question dans le même domaine monsieur le président.

Je sais que la société Michelin s'est établie au Canada avant la création de l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Que pense la société Michelin de cette loi et quelle incidence aurait eu cette dernière sur votre décision si elle avait été adoptée avant que vous ne vous décidiez de venir vous établir au Canada?

M. Peters: Nous croyons fermement et sans réserves qu'il faut respecter les lois des divers pays. Cependant, ces lois doivent être aussi peu restrictives que possible.

[Text]

To answer the second part of your question, senator, I would have to know more about the legislation in question. Could you perhaps give me, in a few words, the key elements of that legislation?

Senator McElman: The basic element is that the foreign investor must show to the Canadian government that the industry in question would be of significant benefit to Canada and Canadians.

Mr. Peters: We would have had no difficulty in satisfying that requirement as we were bringing a new technology to the country.

We have great reservations with respect to that type of legislation. As to whether or not we would have come had it been in place at that time, I cannot say. Any opinion would, of course, be dictated by the fact that we could have provided a satisfactory answer to the question of whether the establishment of a plant in Canada would or would not benefit Canada and Canadians.

Senator McElman: The witness seems to be reacting, Mr. Chairman, as many others have reacted. The reluctance, the aversion to the provisions of the legislation in question are more psychological than actual.

Mr. Peters: If I might add, what is of great concern, given a first step, is what would constitute step No. 2 and step No. 3, and so forth. For instance, forgetting about the federal government, we have worries at the provincial level in Nova Scotia right now. We are very, very disturbed about a development in Nova Scotia. I was told there is a certain tax that is to be imposed retroactively. It is a tax going back for several years on certain types of equipment previously exempt from that tax. That element of retroactivity is frightening, not in itself, as to how many dollars it will cost us, but as a principle, because we think it is so contrary to the way of thinking in Western Europe and North America; that the very notion of retroactivity is disturbing; but, even worse, if that is done, what is the next step and how far will it go? We are beginning to feel very uneasy. That is very recent development. Is it the beginning of something? The very notion of retroactivity confuses us. As I understand, we protested against the retroactivity of that tax and we obtained a court decision in our favour and that decision of the court was overruled by a new decision of the legislature. That is not very encouraging. I must say that had we known of a similar decision of that type in Nova Scotia eight or nine years ago, we might have had second thoughts.

Senator McElman: I have just one comment on the FIRA matter, Mr. Chairman. The witness has suggested that he is not familiar with the provisions of it. I suggest to him, from my understanding of it, that his firm would have easily met all of the criteria laid down and would have been welcomed under the legislation. I think it is noteworthy that when the question was asked, there was a psychological reaction that it would have been detrimental.

[Traduction]

Afin de répondre à la seconde partie de votre question, sénateur, il faudrait que je connaisse mieux cette loi. Pourriez-vous, en quelques mots, m'en donner les principaux éléments?

Le sénateur McElman: Le critère essentiel, c'est que l'investisseur étranger doit démontrer au gouvernement canadien que l'industrie en question apportera des avantages considérables au Canada et à ses citoyens.

M. Peters: Nous n'aurions pas eu de difficulté à respecter cette exigence puisque nous apportons une nouvelle technologie au pays.

Nous avons d'importantes réserves à l'égard de ce genre de loi. Quant à savoir si nous serions venus nous implanter au Canada si la loi avait été en vigueur à cette époque, je ne puis vous le dire. Notre décision aurait évidemment été tributaire d'une réponse satisfaisante à la question de l'A.E.I.E., à savoir si l'implantation d'une usine apporterait des avantages au Canada et à ses citoyens.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, le témoin semble avoir la même réaction que de nombreux autres témoins. L'aversion à l'égard des dispositions de la loi en question est plus psychologique que réelle.

M. Peters: J'aimerais ajouter que ce qui nous préoccupe vivement, c'est de savoir compte tenu d'une première mesure, en quoi consisteraient la deuxième, la troisième étape, etc. Par exemple, laissons le gouvernement fédéral quelques instants pour nous pencher sur les éléments qui nous préoccupent en Nouvelle-Écosse: nous nous inquiétons vivement de certaines mesures que le gouvernement propose d'adopter. On m'a dit qu'une certaine taxe rétroactive serait perçue sur certains genres d'équipement ayant bénéficié jusque là d'exemptions fiscales. L'élément de rétroactivité est inquiétant, non pas à cause de la somme que nous devons déboursier, mais du principe de cette mesure; en effet, nous jugeons celle-ci contraire à la pensée de l'Europe de l'Ouest et de l'Amérique du Nord. La notion même de rétroactivité est inquiétante mais ce qui l'est plus, si l'on impose cette taxe, c'est de savoir quelle sera la prochaine mesure et d'en connaître la portée? Nous sommes de plus en plus inquiets. Serait-ce là le début d'une ère nouvelle? La notion même de rétroactivité nous préoccupe. Si je comprends bien, nous nous sommes opposés à l'aspect rétroactif de cette taxe et nous avons obtenu une décision des tribunaux en notre faveur, mais cette dernière a été cassée par une nouvelle décision de la législature, ce qui est fort peu encourageant. Je dois dire que si nous avions prévu, il y a 8 ou 9 ans, l'adoption d'une décision semblable en Nouvelle-Écosse, nous aurions possiblement révisé notre position.

Le sénateur McElman: J'aurais un commentaire à faire à l'égard de l'A.E.I.E., monsieur le président. Le témoin a laissé entendre qu'il n'en connaît pas les dispositions. J'aimerais lui dire, si j'ai bien compris, que sa société aurait facilement répondu aux exigences établies et aurait été favorablement accueillie en vertu de la loi. Je crois qu'il est important de souligner qu'il a eu une réaction psychologique négative lorsqu'on lui a posé la question.

[Text]

The Chairman: Also we have a very specific answer by the witness indicating that we want to be very careful as to the type of climate we create and the numbers of things—which in themselves may not be very serious,—that are creating a bad impression in business circles around the world.

I will not repeat my remarks of a few minutes ago, but again, thank you.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Le témoin a aussi donné une réponse très précise, indiquant que nous devons être soucieux du climat que nous créons et de la quantité de mesures qui, même si elles ne sont pas graves sur le plan individuel, peuvent créer une mauvaise impression dans les milieux commerciaux du monde entier.

Je ne veux pas répéter mes commentaires, mais je tiens à vous remercier de nouveau.

Le comité suspend ses travaux.

APPENDIX "24-A"

A Statement submitted on behalf of Michelin Tires (*Canada*) Ltd. by Mr. A. Voya Peters of Michelin Tires (*Canada*) Ltd. to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs

I. INTRODUCTION

In response to your invitation, Michelin appears to express its views with respect to the problems arising out of Canada's trading relations with the United States. As you know Michelin now has major facilities in both Canada and the United States; and, therefore, perhaps its comments will be of particular interest. This statement will provide a brief summary of the Michelin company and its decision to establish its first factories in the North American market in Canada. It will discuss in more detail some of the reasons for its initial establishment in Canada, and the role which incentives and other factors played in that determination. While the statement will set forth conclusions in a few cases, generally it will recite facts and allow the Committee to draw its own conclusions.

Brief History of Michelin

Compagnie Générale des Établissements Michelin, to which Michelin Tires (*Canada*) Ltd., the Canadian operating company, and Michelin Tire Corporation, the United States operating company, are affiliated, began as a small rubber factory in Clermont-Ferrand, France, operated by two brothers, Édouard and André Michelin. In approximately 1891, the Michelin brothers developed the world's first removable tire and went on to produce the first pneumatic cord tire in 1894. This invention was an essential ingredient of the progress of the motor vehicle industry throughout the world, and thus of the enormous changes which have ensued.

Michelin has grown tremendously since its inception and has attained high levels of production and technical achievement. In 1889, Michelin employed only eleven people in a small factory in France. Today, Michelin is Europe's largest tire manufacturer and is one of the largest in the world with more than 45 factories located in 11 countries. More than half of the tires produced are manufactured in Michelin factories outside France, and Michelin tires are sold in 150 countries. From its inception and continuing to the present, Michelin has been an engineering oriented company.

The Steel Belted Radial Tire

Michelin's current success is due in large part to the development and introduction in Europe, in 1948, of a unique tire design known as the steel belted radial tire. Since that time, Michelin has steadily improved design and manufacturing techniques, and the radial tire gained general acceptance in Europe. After years of development and improvement in Europe, Michelin introduced the steel belted radial tire into North America in 1960.

APPENDICE «24A»

Mémoire présenté au nom des Pneus Michelin (Canada) Ltée par M. A. Voya Peters des Pneus Michelin (Canada) Ltée au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères

I. INTRODUCTION

En réponse à votre invitation, la société Michelin comparaît pour faire connaître son point de vue en ce qui concerne les problèmes que posent les relations commerciales du Canada avec les États-Unis. Comme vous le savez, la société Michelin possède maintenant d'importantes installations dans les deux pays; par conséquent, ses observations revêtiront peut-être un intérêt spécial. Le mémoire brosse à grands traits l'histoire de la société et justifie, dans les grandes lignes, sa décision d'établir au Canada ses premières usines sur le marché nord-américain. On y trouvera aussi une discussion plus détaillée de certains des motifs expliquant son installation initiale au Canada et du rôle joué par les stimulants et autres facteurs dans ce choix. Le mémoire tire des conclusions, mais en général, il se contente dans un petit nombre de cas de présenter les faits pour permettre au Comité de tirer les siennes.

Bref historique de la société Michelin

La Compagnie générale des établissements Michelin, à laquelle Pneus Michelin (Canada) Ltée, filiale canadienne et Michelin Tires Corporation, filiale américaine sont affiliés, était à l'origine une petite entreprise de caoutchouc installée à Clermont-Ferrand, en France, et gérée par deux frères, Édouard et André Michelin. Vers 1891, les frères Michelin ont mis au point le premier pneumatique changeable au monde et ont par la suite produit le premier pneu à corde en 1894. Le progrès de l'industrie des véhicules motorisés dans le monde est en grande partie dû à cette invention qui est ainsi à l'origine des énormes changements qui sont survenus par la suite.

La société Michelin a connu une croissance gigantesque depuis ses débuts et sa production et son savoir-faire technique ont atteint des niveaux très élevés. En 1889, elle n'employait que 11 personnes dans une petite usine de France. Aujourd'hui, c'est le plus important fabricant de pneus d'Europe et l'un des plus importants du monde, avec ses 45 usines installées dans 11 pays. Plus de la moitié des pneus produits sont fabriqués dans des usines Michelin à l'extérieur de la France et ces pneus sont vendus dans 150 pays. Depuis ses débuts et maintenant encore, la société Michelin est orientée vers l'ingénierie.

Le pneu à carcasse radiale en acier

Le succès que connaît actuellement la société Michelin est en grande partie attribuable à la mise au point et à l'introduction en Europe, en 1948, d'un pneu unique en son genre, nommé le pneu à carcasse radiale en acier. Depuis cette date, Michelin a sans cesse amélioré la conception et les techniques de fabrication de ce pneu qui a fini par s'imposer en Europe. Après l'avoir mis au point et y avoir apporté des améliorations pendant des années, la société Michelin a introduit le pneu à carcasse radiale en acier sur le marché d'Amérique du Nord en 1960.

The radial tire is basically different and greatly superior to the bias-ply or conventional tire produced by other tire manufacturing companies. This superiority stems from the employment of radially aligned plies of rubber reinforced either with fabric cord or special steel wire at right angles to a circumferential belt of rubber reinforced by steel wire.

Because tires of belted radial construction, especially when steel wire is used, require more labor and labor of a higher skill than do bias ply tires, production costs of the radial tire are necessarily higher than those of the standard bias ply tire. However, this remarkable innovation has resulted in such distinct advantages in performance (*including substantial gasoline savings*), safety and durability that the Michelin tire has gained steadily increasing acceptance in the North American market although sold for a substantially higher price than competing lines of standard bias ply tires. In fact, the demand for Michelin steel belted radials in North America became so great that in the late 1960's there was a critical shortage here and we were obliged to ship air freight. At one point, delays in an important automobile assembly line were avoided by the arrival of a shipment two hours before the local supply was completely exhausted.

Manufacturing in the North American Market

Michelin's established policy concerning the location of manufacturing facilities is based on several fundamental considerations. After it develops that Michelin tires are in steadily growing demand in a particular market, it is desirable or even necessary to build facilities in the market which is to be served, notwithstanding, in the case of North America, that the location is a high cost area.

In the late 1960's, demand for the Michelin tire in the North American market exceeded Michelin's ability to supply the tire from its European facilities. At that time, the feasibility of locating plants in the North American market, either in the U.S., Canada, or both, was under general discussion. During the period these preliminary discussions were taking place, representatives of the Nova Scotia government directed Michelin's attention to the assistance available in the forms of construction loans, reimbursement for special added expenses and the existence of Canadian regional development grants that would be granted as a matter of right if Michelin plants were built in certain areas.

Some tend to misunderstand the approach of Michelin to industrial expansion, and the facts with respect to its entry into the North American market.

In the original letter of invitation, dated February 2, 1977, to Mr. McInnes, the Committee referred to Michelin deciding to establish a North American plant in Canada, rather than the United States, and suggested that the American market was Michelin's main target.

Michelin has always regarded the North American market as just that, the North American market. We do not regard it as divided into Canada and the United States. To some degree

Ce pneu est fondamentalement différent et très supérieur au pneu normal à plis en biais que fabriquent d'autres sociétés. Cette supériorité provient de l'emploi de couches de caoutchouc disposées comme des rayons et qui sont renforcées par du fil synthétique ou du fil d'acier spécial, à angle droit avec une carcasse de caoutchouc en circonférence renforcée à son tour par du fil d'acier.

Étant donné que les pneus fabriqués selon le procédé de la carcasse radiale, surtout quand du fil d'acier est utilisé, exigent une main-d'œuvre plus qualifiée et plus abondante que pour la fabrication de pneus à plis en biais, le prix de production du pneu radial est nécessairement supérieur à celui d'un pneu ordinaire. Cette innovation remarquable comporte cependant des avantages si marqués au niveau du rendement (y compris une économie sensible d'essence), de la sécurité et de l'endurance, que le pneu Michelin a reçu un accueil de plus en plus favorable sur le marché nord-américain, bien qu'il soit sensiblement plus cher que les pneus à plis normaux des usines concurrentes. En fait, la demande de radiaux Michelin à carcasse d'acier est devenue si forte, qu'à la fin des années 60 nous en avons sérieusement manqué et avons été obligés d'en envoyer par fret aérien. Une fois, on a évité de retarder une importante ligne d'assemblage d'automobiles grâce à l'arrivée d'une cargaison de pneus deux heures avant l'épuisement complet des réserves locales.

Produire sur le marché nord-américain.

La politique bien rodée de la société Michelin concernant l'emplacement de ses installations de production s'appuie sur plusieurs données fondamentales. Lorsqu'il s'avère que les pneus Michelin sont de plus en plus demandés sur un marché donné, il est souhaitable ou même nécessaire de construire des installations sur place bien qu'en ce qui concerne l'Amérique du Nord, cet emplacement puisse être une région à coûts élevés.

À la fin des années 60, la demande de pneus Michelin sur le marché nord-américain était supérieure à la capacité d'approvisionnement des entreprises européennes. On discutait à ce moment-là d'une façon générale de la possibilité d'installer des usines aux États-Unis ou au Canada ou dans les deux pays à la fois. Au cours de ces entretiens préliminaires, des représentants du gouvernement de la Nouvelle-Écosse ont attiré l'attention de la société Michelin sur l'aide dont elle pouvait disposer sous forme de prêts à la construction, de remboursement dans le cas de dépenses spéciales supplémentaires et sur l'existence de subventions à l'expansion régionale, qui lui seraient accordées de droit, pourvu que les usines Michelin soient construites dans certaines régions.

Certaines personnes ont tendance à mal comprendre comment la société Michelin envisage l'expansion industrielle, et comment elle a pénétré sur le marché nord-américain.

Dans sa lettre initiale d'invitation en date du 2 février 1977, adressée à M. McInnes, le Comité faisait allusion à la décision prise par la société Michelin d'établir une usine nord-américaine au Canada, plutôt qu'aux États-Unis, et laissait entendre que l'objectif de Michelin était le marché américain.

Pour la société Michelin, le marché nord-américain n'est rien d'autre que cela. Pour nous, il n'est pas divisé entre le Canada et les États-Unis. Cela est dû en partie à l'absence

this is attributable to the relative lack of artificial barriers between the United States and Canada (*you gentlemen have much to say as to whether existing barriers will be lessened or increased*). To a greater degree it is attributable to the nature of the market. The United States and Canada, as distinguished from Europe, use the same type and size vehicles (*which are much different than those driven in Europe*), driven in much the same way on roads which have essentially the same characteristics in a broad sense (*and are different from European roads*). Therefore, the tire market from a technical viewpoint is one. In respect of sales, advertising, user attitudes, distribution techniques, and so forth, we feel that it is likewise a fairly homogeneous market.

Thus, Michelin has always felt it was approaching the North American market, not the Canadian market or the United States market.

There is also a basic fact about radial tires which must be understood. Because the manufacturing techniques for the radial tire are quite complicated, it is not economically desirable to produce radial tires except in very long production runs. Unlike the bias ply or even the bias belted tire, it is not easy for a facility to shift from one size tire to another. For this reason it was not feasible for Michelin to build one factory which could supply all the sizes of tires which would be needed for Canada, with another plant in the United States producing these same sizes, and a series of factories producing complementary lines was always envisioned. Thus, the concept from the beginning has always been that a factory would be established in either the United States or Canada which would produce certain sizes of tires. Another factory would be established in the other country which would produce some different size tires; then some tires would be cross-shipped so that each country would have a full range of sizes, with certain odd sizes being supplied by importation from other Michelin production facilities.

There were press comments at the time the Michelin factories in Canada were announced to the effect that a very, very high percentage of production would flow to the United States. These comments, even if directed only to very early years of production, where we were faced with critical shortages in the United States, were exaggerated and greatly underestimated the vitality of the Canadian market for Michelin tires. For example, taking truck tires, which were the only kind of tires contemplated at the original establishment of the factory, approximately 67% were exported to the United States in the first year of production. Exports declined to well under 50% in 1976 as was expected at the outset. The situation is a bit different with respect to passenger car tires which were added as a result of a later expansion of facilities. We shipped approximately 75% to the United States in 1973, the first year of production. That percentage is projected to decline each year as the Canadian market grows. While it is not anticipated that it will fall off as rapidly as truck tire exports, the commercial penetration of Michelin in the Canadian market makes us assume that about half of our constantly increasing

relative de barrières artificielles entre le Canada et les États-Unis (c'est de vous messieurs que dépend la diminution ou la croissance des barrières actuelles). Mais c'est dans une plus grande mesure dû à la nature même du marché. Les États-Unis et le Canada, à la différence de l'Europe, se servent de véhicules du même type et de la même grandeur (très différents des européens), qui sont conduits à peu près de la même façon sur des routes présentant fondamentalement les mêmes caractéristiques (différentes des routes européennes). D'un point de vue technique par conséquent, le marché du pneu ne fait qu'un. Du point de vue des ventes, de la publicité, de l'attitude des consommateurs, des techniques de distribution, et ainsi de suite, ce marché nous semble également assez homogène.

Ainsi, Michelin a toujours cru qu'il s'adressait au marché nord-américain, non au marché canadien ou américain.

Il y a également un fait fondamental qu'il faut bien comprendre quand on parle de pneus à carcasse radiale. Parce que les techniques de fabrication de ce pneu sont très complexes, il n'est économique de produire des pneus à carcasse radiale que si la production en est massive. Contrairement au pneu à plis en biais ou même au pneu ceinturé à plis en biais, il n'est pas facile pour une usine de passer d'une dimension de pneu à l'autre. Voilà donc pourquoi Michelin ne pouvait construire une usine qui pourrait fabriquer les pneus de toutes dimensions dont le Canada aurait besoin, avec une autre usine aux États-Unis produisant ces mêmes pneus et on songeait même à un autre groupe d'usines qui produiraient les autres pneus. Ainsi, dès le début, on songeait à construire une usine aux États-Unis ou au Canada afin d'y fabriquer des pneus de certaines dimensions. Une autre usine serait établie dans un autre pays et fabriquerait des pneus de dimensions différentes; certains pneus seraient ensuite échangés d'un marché à l'autre, de sorte que chaque pays disposerait d'une gamme complète de pneus; certaines dimensions particulières seraient toutefois importées d'autres usines Michelin. Lors de l'annonce de la construction d'usines Michelin au Canada, certains journaux ont déclaré qu'un pourcentage très très important de la production serait écoulé aux États-Unis.

Ces commentaires, même s'ils s'appliquaient aux premières années de production, quand nous éprouvions de graves pénuries aux États-Unis, étaient exagérées et sous-estimaient tout à fait la vitalité du marché canadien à l'égard des pneus Michelin. Prenons par exemple les pneus de camion, qui étaient les seuls pneus que l'on comptait fabriquer à l'usine originale: environ 67 p. 100 ont été exportés aux États-Unis au cours de la première année de production. Les exportations ont baissé bien au-dessous de 50 p. 100 en 1976, comme on l'avait prévu dès le début. La situation est un peu différente pour les pneus de voitures automobiles qui ont été ajoutés par suite d'un agrandissement subséquent de nos installations. En 1973, aux États-Unis, nous avons expédié environ 75 p. 100 de notre première année de production. Ce pourcentage devrait diminuer chaque année, au fur et à mesure de la croissance du marché canadien. On ne s'attend pas que cette production décline aussi rapidement que celle des exportations de pneus de camion, mais la pénétration commerciale de Michelin sur les marchés canadiens laisse supposer qu'environ la moitié de notre production, sans cesse croissante, sera vendue au

production will be sold in Canada. The several kinds of specialty tires which are scheduled for production in Nova Scotia following the third expansion which was recently announced will be exclusively for the Canadian market.

Canadian Areas for Manufacturing

Just as Michelin has created a unique tire, Michelin also uses a unique approach to the location of factories in that it sees an advantage in rural and semi-rural locations well away from established industrial and urban centers. This is a very important fact to keep in mind in evaluating the role of incentives in Michelin's decision to come to Canada and to establish factories in Nova Scotia. From Michelin's perspective, the two locations in Canada which appeared most suitable for the establishment of a tire factory were Nova Scotia and Ontario. Nova Scotia was chosen because of its deep water port (*open all year*) which is closer to Europe and the east coast ports of the United States, over Ontario which is part of the North American industrial heartland.

However, establishing facilities in Nova Scotia was not without substantial drawbacks, namely an untrained labor force and distance from the original equipment market of Ontario and Michigan, and sources of supply. But the disadvantages of Ontario, with its nearness to established competitors hard set against the introduction in North America of the radial tire, were considered to be even greater handicaps.

Our consideration of North America naturally included the States, and plants have since been built in South Carolina. However, Canada was ultimately chosen as the site of our initial factory in North America because it was a major source of specialty steel already being used by Michelin in Europe and synthetic rubber, and because its smaller market made it a less awesome prospect than an original entry into the United States. Furthermore, United States tire manufacturers had tenaciously opposed the introduction of the radial tire in the United States, and Michelin supposed there would be less official opposition to Canadian facilities. Finally, the Canadian tariff on tires was then 17.5% and the United States tariff was only 4%. Since substantial shipping across the border was contemplated—whichever the side on which the first plant was placed—tariff consideration suggested shipments south not north. The decision to build manufacturing plants in Canada was largely based on these considerations, and those set forth in Part II below. Canada and Nova Scotia were chosen, therefore, despite the fact that Michelin officials were aware of the higher cost of construction and operation of plants in these locations than in Europe.

Michelin received a variety of benefits under several Canadian government assistance programs as a result of its initial decision to establish two plants in Nova Scotia. Pursuant to the Area Development Incentives Act ("*ADIA*"), the Canadian federal government gave over \$9 million in ADIA capital grants to Michelin, and Industrial Estates Limited ("*IEL*") made capital grants to Michelin totalling approxi-

Canada. Les diverses sortes de pneus particuliers qui devraient être produits en Nouvelle-Écosse, après que les travaux d'agrandissement récemment annoncés seront terminés, seront réservés exclusivement au marché canadien.

Secteurs canadiens de fabrication

Tout comme Michelin a créé un pneu unique, Michelin a également un point de vue unique quant à l'emplacement de ses usines: elle trouve avantageux de les situer dans des régions rurales et semi-rurales, bien loin des centres urbains et industriels établis. C'est un point très important dont il faut tenir compte lorsqu'on évalue le rôle des facteurs d'incitation à la décision de Michelin de venir au Canada et d'y établir des usines en Nouvelle-Écosse. Du point de vue de Michelin, les deux emplacements au Canada qui lui paraissaient les plus propices à l'établissement d'une usine de pneus, étaient la Nouvelle-Écosse et l'Ontario. La Nouvelle-Écosse a été choisie, à cause de son port en eau profonde (ouvert à longueur d'année) et plus près de l'Europe ainsi que des ports de la côte est des États-Unis, même si l'Ontario fait partie du cœur industriel de l'Amérique du Nord.

L'établissement d'installations en Nouvelle-Écosse comportait toutefois des inconvénients assez substantiels, notamment une main-d'œuvre non formée et un éloignement du marché de l'équipement de l'Ontario et du Michigan et des sources d'approvisionnement. Mais les désavantages de l'Ontario, avec sa proximité des concurrents établis, fort embarrassés de l'introduction du pneu à carcasse radiale en Amérique du Nord, étaient considérés des handicaps beaucoup plus importants.

Lorsque nous avons songé à l'Amérique du Nord, nous songions, il va sans dire, aux États-Unis; des usines ont déjà été construites en Caroline du Sud. Toutefois, le Canada a finalement été choisi comme site de notre première usine en Amérique du Nord, parce qu'il était une source importante d'approvisionnement en acier spécial déjà utilisé par Michelin en Europe et en caoutchouc synthétique, et parce que son marché très minime rendait la tentative moins terrifiante qu'une entrée directe sur le marché américain. De plus, les fabricants de pneus américains se sont opposés avec ténacité à l'introduction du pneu à carcasse radiale aux États-Unis et Michelin a cru qu'il aurait beaucoup moins d'opposition officielle aux installations canadiennes. Enfin, le tarif douanier sur les pneus était alors de 17.5 p. 100 au Canada et de 4 p. 100 aux États-Unis. Comme on songeait à des expéditions importantes d'un côté à l'autre de la frontière—peu importe le côté où serait située la première usine—la question des tarifs douaniers suggérait des expéditions au sud, non au nord. La décision de construire les usines de fabrications au Canada a été largement fondée sur ces raisons et sur celles dont on fait mention à la partie II ci-dessous. Le Canada et la Nouvelle-Écosse ont été choisis, même si les représentants de Michelin avaient conscience du coût plus élevé de construction et d'exploitation de ces usines à ces endroits plutôt qu'en Europe.

Michelin a retiré divers bénéfices de certains programmes d'aide du gouvernement canadien, par suite de sa décision initiale d'établir des usines en Nouvelle-Écosse. Conformément à la Loi stimulant le développement de certaines régions (LSDCR), le gouvernement fédéral canadien a accordé des avances de capitaux de plus de neuf millions de dollars à Michelin, et Industrial Estates Limited (IEL) lui a avancé des

mately \$5 million. The ADIA capital grants were mandatory under Canadian law and were determined solely by the location of Michelin's facilities, the size of its investment and the number of employees to be hired.

Michelin also was awarded training grants in excess of \$2½ million from IEL, based on the number of employees. In addition, IEL agreed to loan a total of \$50 million to Michelin under an agreement reached in 1968. These construction loans were made at an interest rate of 6%, the current interest rate at the time of the agreement, and were secured by first mortgages on Michelin's plants, buildings and machinery.

As a result of a property tax rate formula previously agreed to by IEL and Nova Scotia authorities, Michelin is said to have received still another benefit in the form of a stipulated property tax rate. According to these local agreements, the real property tax on all IEL-financed construction was stipulated to be 1% a year for the first ten years, based on actual construction costs.

Almost all of the grants received by Michelin were mandatory and a matter of right under Canadian law. Moreover, in those instances where the benefits were not mandatory, the assistance given Michelin was of general availability and entirely consistent with the treatment given other companies participating in the same Canadian programs.

The Imposition of U.S. Countervailing Duties

When the Canadian government announced, in 1969, that Michelin would build production facilities in Nova Scotia, the Rubber Manufacturers Association, a U.S. organization of the major tire companies, applied to the U.S. Tariff Commission to impose extra duties on Michelin tires imported into the U.S. based on Michelin's participation in the Canadian regional development programs. This attempt was rebuffed by the Tariff Commission on the ground that it would further the monopolistic purposes of the Rubber Manufacturers Association.

Thereafter, on May 12, 1972, the Treasury Department announced an investigation to determine whether countervailing duties should be imposed on the radial steel belted tires manufactured by Michelin in plants located in Nova Scotia, Canada. This investigation was in direct response to a formal written complaint that was filed at the behest of the Rubber Manufacturers Association which concealed its interest by using a Washington attorney as a purely nominal "front." The Treasury investigation closely scrutinized every aspect of the construction and operation of the Michelin Canada plants. The Canadian government submitted a lengthy brief which emphasized that the purposes of the Canadian programs were to compensate for economic disadvantages in underdeveloped areas of Canada.

capitaux s'élevant à environ cinq millions de dollars. Les avances de capitaux de la LSDCR étaient obligatoires, en vertu d'une loi canadienne, et n'ont été déterminées que par l'emplacement des installations de Michelin, l'importance de son investissement et le nombre d'employés embauchés.

La société Michelin a aussi obtenu de l'IEL des subventions de formation qui dépassent les 2.5 millions de dollars et qui lui ont été accordées en fonction du nombre d'employés. En outre, l'IEL a consenti un prêt de 50 millions de dollars à la société Michelin, dans le cadre d'un accord conclu en 1968. Ces prêts destinés à des travaux de construction, ont été consentis à un taux d'intérêt de 6 p. 100, soit le taux d'intérêt en vigueur au moment de la conclusion de l'accord, et ont été garantis par des hypothèques de première main sur les usines, les immeubles et l'outillage de la société Michelin.

A la suite de l'application d'une formule de tarification d'impôt foncier préalablement acceptée par l'IEL et les autorités de Nouvelle-Écosse, la société Michelin aurait bénéficié d'un autre avantage, sous forme d'un taux d'impôt foncier spécial. Conformément à ces accords, l'impôt foncier sur tous les ouvrages financés par l'IEL devait être de 1 p. 100 par année pour les dix premières années, et était calculé selon les coûts de construction réels.

Presque toutes les subventions qu'a reçues la société Michelin lui étaient dues en vertu du droit canadien. En outre, dans les cas où les avantages reçus n'étaient pas obligatoires, l'aide qu'a reçue la société Michelin était offerte à tous et correspondait en tout point au traitement dont bénéficiaient d'autres sociétés participant aux mêmes programmes canadiens.

L'imposition d'un droit compensateur

Quand, en 1969, le gouvernement canadien a annoncé que la société Michelin construirait des usines en Nouvelle-Écosse, la Rubber Manufacturers Association, un organisme américain regroupant les grandes sociétés de pneumatiques, a présenté une demande à la Commission du tarif des États-Unis en vue d'imposer, sur les pneus Michelin importés aux États-Unis, des droits additionnels, calculés en fonction de la participation de la société Michelin aux programmes de développement industriel régionaux canadiens. La Commission du tarif a rejeté cette demande, alléguant que ce serait favoriser les objectifs de monopolisation de la Rubber Manufacturers Association.

Par la suite, soit le 12 mai 1972, le département du Trésor américain a annoncé le lancement d'une enquête en vue d'établir si des droits compensateurs devaient être imposés sur les pneus fabriqués par la société Michelin dans des usines installées en Nouvelle-Écosse, au Canada. Cette enquête était une réponse directe à une plainte officielle présentée sur l'ordre de la Rubber Manufacturers Association qui défendait ses intérêts, en recourant à un avocat de Washington, qui lui servait véritablement de «façade». Les enquêteurs du département du Trésor américain ont étudié de près tous les aspects des travaux de construction et du fonctionnement des usines Michelin au Canada. Le gouvernement canadien a soumis un mémoire très circonstancié dans lequel il soulignait que les programmes canadiens visaient au versement d'indemnités pour les inconvénients économiques que présente l'installation d'industries dans des régions défavorisées au Canada.

On January 8, 1973, the Treasury Department announced that the Commissioner of Customs had found that Michelin Canada received a bounty or grant, as defined in Section 303 of the Tariff Act of 1930, because it availed itself of regular and generally available Canadian and regional programs directed to the development of industry. The value of the bounty or grant was found to be the total amount of the regional development grants, 2% per year on the outstanding IEL loans, and an alleged difference between the regular tax rates and the stipulated tax rate of 1% applied to the construction costs of the plants for a ten year period, a total of some \$30,000,000.

On February 8, 1973, the U.S. Customs Service began collecting countervailing duties at the rate of 6.6% on steel belted radial tires manufactured by Michelin Canada and imported into the United States. This rate was reduced to 4.195% for 1974 and to 2.513% for 1975. So far Michelin has paid over \$6,000,000 (U.S.) in these punitive duties.

The Treasury Department's action against Michelin was the first countervail proceeding based upon a regional development program available to all qualifying companies as a matter of right. The imposition of countervailing duties raises serious questions for the Canadian government in light of the numerous regional development programs which it offers. Clearly, the imposition of countervailing duties on goods manufactured in Canada, based on participation in these programs, serves as a serious deterrent to the attraction of foreign industry into Canada. As you know, virtually any really large manufacturing concern here must produce for the North American market, and that means exports to the States.

II. PRIOR COMMERCIAL RELATIONSHIPS WITH CANADA

Rubber and steel are the basic materials for the production of Michelin's steel belted radial tires. Canada has been a major source of both the high quality steel used in the construction of radial tires and the synthetic rubber which is also used in the tire manufacturing process. As a result, Michelin has had a long and satisfactory relationship with both private and government-owned Canadian industry and knows that Canadian facilities can meet the high technical specifications of Michelin's steel and rubber requirements.

For more than 30 years, Michelin has enjoyed a strong commercial relationship with Polysar of Sarnia, Ontario, the Canadian government-owned manufacturer of synthetic rubber. Beginning in 1947, Michelin started buying Butyl rubber from Polymer. Although the rubber first was bought from the Polysar Ontario plant, it was later also purchased from the Antwerp, Belgium plant as well. The Polysar Butyl rubber has been, and presently is being, used at Michelin plants in various European countries. Then, in 1957, Michelin started buying SBR synthetic rubber from the Polysar plant in Sarnia. Subsequently, Michelin played an influential role in

Le 8 janvier 1973, le département du Trésor américain a annoncé que le commissaire aux douanes avait conclu que la société Michelin Canada avait reçu une subvention, selon la définition de l'article 303 de la loi dite *Tariff Act*, de 1930, parce qu'elle se prévalait des avantages de programmes régionaux et canadiens, courants et offerts à tous et qui visaient le développement du secteur industriel. On a estimé que cette contribution équivalait au total des subventions régionales versées pour le développement, à un taux de 2 p. 100 des prêts exigibles de l'IEL, et à une différence entre les taux d'impôt régulier et le taux d'impôt stipulé de 1 p. 100, appliqué aux coûts de construction des usines pour une période de dix ans, soit un total d'environ 30 millions de dollars.

Le 8 février 1973, le service des douanes américain a commencé à imposer des droits compensateurs de 6.6 p. 100 sur les pneus radiaux fabriqués par la société Michelin Canada et importés aux États-Unis. En 1974, ce taux a été réduit à 4.195 p. 100 et en 1975 à 2.513 p. 100. La société Michelin avait déjà ainsi payé six millions de dollars en droits compensateurs.

Ces mesures prises par le département du Trésor américain contre la société Michelin ont été les premières qui l'aient été du fait qu'il a été invoqué comme question de droit, l'existence de programmes de développement régionaux offerts à toutes les sociétés répondant aux exigences établies. Le gouvernement canadien s'est alors grandement interrogé sur l'opportunité des nombreux programmes de développement régionaux qu'il offre. Il est certain que l'imposition de droits compensateurs sur des articles fabriqués au Canada, en fonction de la participation à ces programmes, constitue un obstacle majeur, quand il s'agit d'attirer des industries étrangères au Canada. Comme vous le savez, pratiquement toute entreprise de fabrication d'une certaine importance doit produire pour tout le marché nord-américain, et doit donc exporter aux États-Unis.

II. RELATIONS COMMERCIALES ANTÉRIEURES AVEC LE CANADA

Le caoutchouc et l'acier sont les matériaux de base dans la production de pneumatiques radiaux Michelin. Le Canada a été l'un des grands producteurs de l'acier de haute qualité utilisé dans la fabrication de pneus radiaux ainsi que du caoutchouc synthétique utilisé dans la production de pneumatiques. Par conséquent, la société Michelin a entretenu depuis longtemps d'excellentes relations, tant avec les industries du secteur privé que celles qui sont propriétés du gouvernement canadien et elle sait que les installations canadiennes sont en mesure de satisfaire à ses exigences techniques, pour ce qui est de l'acier et du caoutchouc qu'elle utilise.

Depuis plus de 30 ans, la société Michelin entretient d'étroites relations commerciales avec la société Polysar de Sarnia (Ontario), l'entreprise d'État canadienne qui fabrique du caoutchouc synthétique. En 1947, la société Michelin a commencé à acheter du caoutchouc Butyl de la société Polysar. Au tout début, le caoutchouc était d'abord acheté de l'usine Polymer située en Ontario, mais la société Michelin a, par la suite, acheté aussi du matériel d'Anvers, de l'usine de Belgique. Le caoutchouc Butyl de la société Polysar a été, et est toujours, utilisé dans les usines Michelin de divers pays d'Europe. Puis, en 1957, la société Michelin a commencé à acheter

Polysar's obtaining the requisite permission from the French government to construct a plant in Strasbourg, France.

One distinguishing feature of Michelin's radial tire is the use of steel cord which has been developed by Michelin and is manufactured to Michelin's exact specifications. As a result, each Michelin tire plant must be supplied by one of Michelin's steel wire cord plants.

Commencing in 1961-62, Stelco of Hamilton, Ontario has been a major supplier of steel used in the Michelin tire. Michelin's engineers and technicians began working with Stelco in 1961 to develop Stelco's capacity for becoming a supplier of the specialized steel required for the Michelin tire. (*Prior to this, specialized steel was obtained from Europe, especially from Sweden.*) Stelco was chosen because Michelin's investigations indicated that Stelco was one of the top steel producers in the world and could adapt to Michelin requirements.

Michelin's engineers and technicians worked with Stelco for a period of three years, the same time as required of European suppliers, to enable Stelco to meet the exacting steel specifications set by Michelin. In 1963, Stelco began supplying steel to Michelin plants in Europe, and today is one of Michelin's important sources of steel.

These substantial commercial relationships with Canada played an extremely influential role in Michelin's decision to establish tire manufacturing facilities in Canada and created Michelin's confidence in Canadian reliability and achievement.

III. MICHELIN'S INVESTMENT IN CANADA

Michelin's first plant was opened in Bridgewater in 1971 and was followed by the second facility at Granton late in the same year. The Bridgewater plant processes the steel wire necessary for the radial tires which are manufactured at the Granton plant. Together, these two plants employed a total of approximately 1300 people, many of whom Michelin trained in France, and represented an initial investment by Michelin of more than \$60 million.

A \$40 million expansion of both factories was announced in 1972 and consisted of the building of three new passenger car tire production units. The number of jobs created by Michelin as a result of this expansion rose from 1300 to approximately 2500.

Another expansion of the Michelin plants in Bridgewater and Granton was announced in April, 1976. This \$11 million expansion of these plants will add facilities to produce tires for earthmoving equipment, light commercial vehicles and tubeless radial truck tires for drop center rims and the manufacturing of more rubber compounds at Granton and a larger volume of steel cords at Bridgewater to supply the increased tire

du caoutchouc synthétique SBR de l'usine Polysar à Sarnia. Elle a donc usé de son influence quand la Polysar a obtenu du gouvernement français la permission de construire une usine à Strasbourg, en France.

Un des traits caractéristiques du pneu Michelin à carcasse radiale est la présence d'une ceinture d'acier qui a été conçue par Michelin et qui est fabriquée selon ses spécifications. Par conséquent, chaque fabrique de pneus Michelin doit être approvisionnée par l'une des usines de fabrication de ceintures en fils d'acier de la société Michelin.

Depuis 1961 ou 1962, la société Stelco, de Hamilton, en Ontario, est l'un des principaux fournisseurs de l'acier employé dans la fabrication des pneus Michelin. En 1961, les ingénieurs et les techniciens de la société Michelin ont commencé à travailler de concert avec ceux de la société Stelco pour rendre celle-ci capable de fabriquer l'acier spécial dont la société Michelin a besoin. (Avant 1961, Michelin se procurait son acier en Europe, plus particulièrement en Suède.) La Stelco a été choisie parce que l'étude menée par la société Michelin a indiqué qu'elle était l'un des plus grands fabricants d'acier dans le monde et qu'elle pouvait s'adapter aux besoins spéciaux de Michelin.

Les ingénieurs et les techniciens de Michelin ont travaillé avec ceux de la Stelco pendant trois ans, délai imposé aux fournisseurs européens, pour rendre la Stelco apte à respecter les strictes exigences de Michelin en matière d'acier. En 1963, la Stelco a commencé à fournir de l'acier aux usines Michelin d'Europe et elle est aujourd'hui l'un des principaux fournisseurs d'acier de la société.

Les importantes relations commerciales ainsi établies entre Michelin et le Canada ont eu une influence déterminante sur la décision de la société d'ouvrir une usine de fabrication de pneus au Canada, relations qui sont à la base de la confiance de la société Michelin quant à la fiabilité et à la productivité des Canadiens.

III. INVESTISSEMENT DE LA SOCIÉTÉ MICHELIN AU CANADA

La société Michelin a ouvert sa première usine à Bridgewater, en 1971, et la seconde à Granton, vers la fin de la même année. L'usine de Bridgewater produit le fil d'acier des pneus à carcasse radiale qui sont fabriqués à l'usine de Granton. Ces deux usines qui emploient environ 1,300 personnes, et dont beaucoup ont été formées en France par la société elle-même, représentent un investissement initial de plus \$60 millions.

En 1972, la société a annoncé le début de travaux de \$40 millions en vue de l'expansion de ses deux usines, expansion consistant en la construction de trois nouvelles unités de fabrication de pneus pour voitures automobiles. Par cette expansion, la société Michelin a porté le nombre de ses employés de 1,300 à environ 2,500.

En avril 1976, la société a annoncé d'autres travaux d'expansion de ses usines de Bridgewater et de Granton. Ces travaux, évalués à \$11 millions, consistent en la construction d'ateliers de fabrication de pneus destinés aux véhicules de déblaiement, aux véhicules légers d'utilisation commerciale et aux camions; il s'agit, dans ce dernier cas, de pneus à carcasse radiale montés sur jante à centre décalé. Ces ateliers permet-

production. In addition, a new warehousing and dispatch complex at the Bridgewater factory to supply distribution centers from both plants will be built. The expansion will result in the creation of 227 new jobs, 135 at Granton, Pictou County and 92 at Bridgewater. Projected target date for completion of the expansion is 1978.

IV. ROLE OF INCENTIVES

We understand that your Committee is interested in, among other things, the role which the incentives offered by the Canadian Government and the Provincial Government of Nova Scotia played in the Michelin decision to establish its plants in Nova Scotia. Some comments on this subject have previously been made in the course of this statement, but a few additional comments are appropriate.

Overall it is Michelin's opinion that these incentives probably did not affect its decision to go first to Canada as against the United States, or its decision to go to Nova Scotia as against some other province. We do believe however, that these incentives made these decisions easier to make.

As you know, the Canadian federal incentives would be available to Michelin if it settled in other specified places besides Nova Scotia. It also received handsome provincial offers which compared favorably with those made by Nova Scotia. As I am sure the committee is also aware, the United States has a substantial program of federal and state incentives to assist underdeveloped regions in the United States, and these are fully competitive with the Canadian programs—in some areas much more generous.

Then too, when one is establishing multi-million dollar plants, these incentives, which may seem large in absolute dollar amount, actually are relatively unimportant. We have estimated that the value of the entire package of assists given us by the Canadian and Nova Scotian governments amount to no more than a few pennies a tire over the productive life of these factories. When one has a premium product which is, relatively speaking, higher priced, a few pennies are welcome, but they will not influence a shift of plants from a desirable location to a less desirable one.

It is probably a fact that these programs are of more real economic benefit to fly-by-night operators anxious to travel on the resources of others than they are to the solid, stable, well-managed firms with long range plans which are just the sort that those sponsoring the programs are most anxious to attract. For example, Michelin has made to date a cash investment of over \$79 million of its own funds in the paid-in capital of its Canadian operations.

tront la fabrication d'une plus grande quantité de composés de caoutchouc à l'usine de Granton et d'un volume plus important de ceintures d'acier à l'usine de Bridgewater, pour répondre aux impératifs croissants de la production de pneus. En outre, on construira à l'usine de Bridgewater un nouveau centre d'entreposage et d'expédition qui permettra à la société d'approvisionner les marchands à partir des deux usines. L'expansion entraînera la création de 227 nouveaux emplois, soit 135 à Granton, comté de Pictou, et 92 à Bridgewater. On prévoit terminer les travaux en 1978.

IV. RÔLE DES MESURES INCITATIVES

Nous savons que votre Comité désire connaître, entre autres choses, l'influence des mesures incitatives fédérales et provinciales (Nouvelle-Écosse) sur la décision de la société Michelin de construire ses usines en Nouvelle-Écosse. Nous avons déjà parlé de cela à quelques reprises dans ce mémoire, mais il convient ici d'apporter d'autres éclaircissements à ce sujet.

De façon générale, la société Michelin estime que ces mesures incitatives n'ont probablement eu aucune influence sur sa décision d'ouvrir des usines d'abord au Canada plutôt qu'aux États-Unis, ni sur sa décision de les ouvrir en Nouvelle-Écosse plutôt que dans d'autres provinces. Nous croyons, toutefois, que ces mesures ont été des arguments convaincants.

Comme vous le savez, la société Michelin aurait eu des subventions fédérales si elle avait construit des usines ailleurs qu'en Nouvelle-Écosse. D'autres gouvernements provinciaux lui ont également fait des offres plus alléchantes que la Nouvelle-Écosse. Je suis certain que le Comité est conscient du fait que les États-Unis ont un très vaste programme de subventions fédérales et étatiques d'aide aux régions sous-développées des États-Unis, que ces programmes font une concurrence directe aux programmes canadiens et que dans certains domaines, ils sont beaucoup plus généreux.

Il faut également tenir compte du fait que ces subventions, qui peuvent sembler importantes lorsqu'elles sont considérées hors contexte, comptent pour relativement peu dans l'établissement d'une usine coûtant des dizaines de millions de dollars. Nous avons estimé que la somme totale des subventions qui nous ont été accordées par les gouvernements du Canada et de la Nouvelle-Écosse, une fois répartie sur la durée utile de ces usines, ne représente qu'une aide de quelque cents pour chaque pneu fabriqué. Lorsqu'on fabrique un bien de prestige, dont la production est relativement plus coûteuse, une aide de quelques cents est toujours bien accueillie, mais ne suffit pas à justifier le transfert des usines d'un emplacement avantageux à un autre qui l'est moins.

Il est probablement vrai que ces programmes représentent un avantage économique plus substantiel pour les hommes d'affaires instables, impatients de tirer profit des ressources des autres, que pour les sociétés rentables, stables et bien administrées qui ont des plans à long terme et qui sont exactement le genre d'entreprises que les ministères cherchent à attirer au moyen de leurs programmes de subventions. Par exemple, Michelin a investi à ce jour plus de \$79 millions de ses propres fonds sur le financement de ses opérations canadiennes.

However, there is a real incentive, we feel, in these programs which is intangible in nature. As we have stated, Michelin in coming to Canada was coming to a relatively high-cost area and was faced with serious training and settling-in expenses. It came here because it seemed best to service the market which you were providing to some substantial extent from local facilities. Our fears were the fears of any outsider that we would be victimized in innumerable ways by local entrenched interests. In addition, we had good reason to be concerned about the far reaching influence of the Rubber Manufacturers Association and how it might be used against us. These assistance programs gave us a partner so to speak for the initial period when we would be getting established. The Canadian and Provincial government have in a tangible way expressed their interest that we succeed and have a real stake in our success.

We believe our decision to establish our first North American plants in Nova Scotia, followed by plants in the southern part of the United States and followed by a plant in the western part of the United States was a sound one in retrospect. There have been, to be sure, unpleasant aspects of those decisions which we would have preferred to have avoided, delays in completing the Nova Scotia plants, the imposition of countervailing duties and the like, but we still are pleased with the way our establishment of manufacturing plants in North America has progressed.

If there had been no incentives offered by Nova Scotia and the Canadian Government, would we have followed the same plan? We believe Michelin would have, had there also been no incentives offered by other regions in Canada or by other regions in the United States. Perhaps the Canadian incentives only redressed the competitive balance which would have been distorted by other programs. It's hard to say. It is our opinion that these incentives, while perhaps speeding our decision and making it easier, did not have a large role to play.

V. ROLE OF OTHER COMMITMENTS OF THE CANADIAN GOVERNMENT

A. Tariff Revision on Specialized Machinery

As discussed previously, the Michelin tire is unique in its construction. It is not surprising, therefore, that the manufacturing processes involved have been developed independently and employ a variety of secret proprietary techniques and specialized proprietary equipment.

In view of these particularities in techniques and methods, most of the production machines and equipment are designed by Michelin itself, in its research department at Clermont-Ferrand, and some are designed in collaboration with specialized manufacturers.

Michelin's facilities in Nova Scotia required the same proprietary machinery and equipment manufactured by or to Michelin's specifications as do the other Michelin plants. Machinery built to Michelin's design could not be supplied at the outset by Canadian manufacturers for a number of reasons, such as the problem of converting Michelin drawings to Canadian standards of measurement and the problem of finding equivalent materials and technical norms regarding

Toutefois, bien que ces programmes représentent un stimulant réel nous croyons qu'il n'est pas tangible. Comme nous l'avons déjà dit, lorsque la société Michelin s'est établie au Canada, elle s'est installée dans une zone où le coût de la production était relativement élevé et elle a dû effectuer des dépenses importantes au chapitre de la formation des effectifs et de l'établissement. Elle est venue s'établir ici parce que dans une large mesure, il valait mieux approvisionner le marché canadien au moyen d'une usine canadienne. Comme tout profane, nous craignons d'être, de bien des façons, les victimes des intérêts locaux bien établis. De plus, nous avions de bonnes raisons de nous inquiéter de la très grande influence de la *Rubber Manufacturers Association* et de la façon dont elle pouvait être utilisée contre nous. Ces programmes d'aide nous ont, pour ainsi dire, fourni un associé pendant la période initiale de notre implantation. Les gouvernements du Canada et de la province ont, de façon tangible, montré que notre succès les intéressait et qu'ils misaient réellement sur lui.

A bien repenser, nous croyons que notre décision d'établir nos premières usines nord-américaines en Nouvelle-Écosse, puis dans le sud des États-Unis et une dernière dans l'ouest des États-Unis a été saine. Bien sûr, ces décisions ont comporté certains aspects désagréables que nous aurions préféré éviter, des retards dans l'accomplissement des travaux des usines de Nouvelle-Écosse, l'imposition de droits compensateurs, etc., mais nous sommes toujours satisfaits de la façon dont l'implantation de nos usines de fabrication a progressé en Amérique du Nord.

Aurions nous suivi le même plan si la Nouvelle-Écosse et le gouvernement canadien n'avaient pas accordé de stimulants? Nous croyons que Michelin l'aurait fait, même sans stimulants des autres régions du Canada ou des États-Unis. Peut-être les stimulants canadiens ont-ils seulement servi à redresser l'équilibre concurrentiel qui aurait été faussé par les autres programmes. C'est difficile à dire. Nous pensons que ces stimulants n'ont pas joué un grand rôle, même s'ils ont hâté notre décision et l'ont rendue plus facile.

V. RÔLE DES AUTRES ENGAGEMENTS DU GOUVERNEMENT CANADIEN

A. Révision du tarif concernant l'outillage spécialisé

Comme nous l'avons déjà dit, le pneu Michelin est unique par sa construction. Il n'est par conséquent pas surprenant que les processus de fabrication en cause aient été mis au point indépendamment et fassent appel à une foule de techniques exclusives secrètes et d'équipement exclusif spécialisé.

Étant donné ces particularités concernant les techniques et les méthodes, la plupart des machines et des appareils de fabrication sont conçus par la compagnie elle-même, dans sa section de recherche de Clermont-Ferrand, et certains sont conçus en collaboration avec des fabricants spécialisés.

Les installations Michelin en Nouvelle-Écosse ont nécessité les mêmes outillage et équipement exclusifs, fabriqués selon les normes Michelin, que les autres usines Michelin. Pour un certain nombre de raisons, comme le problème de conversion des dessins Michelin aux normes de mesure canadiennes et celui de trouver des matériaux et des normes techniques équivalents en ce qui concerne l'adaptation des machines, l'outillage construit selon les plans Michelin ne pouvait tout

machine adaptation. Michelin's policy is to work as rapidly as possible to obtain even its proprietary machinery in the countries in which its plants are located, but this is a process which requires several years of development.

The cost of this proprietary machinery for truck tires was approximately \$16 million or 45% of the total cost of machinery and equipment initially in the Nova Scotia plant and approximately 25% of the estimated initial total investment of \$65 million in the Canadian enterprise. (*All of the remaining 55% of required machinery and equipment were purchased from Canadian sources*).

Under Canadian law, production machinery and equipment can be imported duty free into Canada if it is of a class or kind not made in Canada (*Customs Tariff Item 97052*) or not available in Canada (*Customs Tariff Item 47200-1, the Machinery Program*). Duty free entry is also permitted under Section 22 of the Financial Administration Act if the necessary order in council is adopted by the Governor in Council.

On June 30, 1969, we applied to the Honorable E. J. Benson, Minister of Finance, House of Commons for tariff exemptions for this proprietary machinery on the grounds that it was of a class or kind not made in Canada. In a letter dated December 22, 1969, Mr. Benson authorized the granting of this request and replied that it was the Canadian Government's view that the machinery in question should be treated as falling under the "Machinery Program" and/or under the drawback provision (*Custom Tariff Item 97052-1*). In the event certain items of machinery and equipment were not given free entry under either the Machinery Program or the drawback provision, Mr. Benson stated that he was prepared to have the cases considered on their merits, to determine whether or not special action was required.

This tariff exemption, which had previously been discussed with appropriate governmental officials prior to the time that the actual application of June 30, 1969 was made, was of importance to Michelin. The duties on this machinery would have been substantial and conceivably could have involved Michelin in disputes over the amount of appropriate duty. As in the case with incentives, this tariff remission was not a *sine qua non* of Michelin's decision to come to Canada, but it certainly made Michelin's decision much easier.

B. Tariff Remission on Tires

The total Michelin line of tires is composed of more than 1,000 categories and sizes. About 85 are regarded as items of general demand and the remainder are more specialized types. The new Michelin facilities built in Nova Scotia are devoted to 16 types of tires which probably represent the major part of Michelin's Canadian sales. However, the heavy tariffs imposed on the other 69 types which must be imported so that Michelin dealers can sell a complete line create a wide and purely

d'abord pas être fourni par les fabricants canadiens. La politique de Michelin est de travailler aussi rapidement que possible afin d'obtenir même cet outillage exclusif dans les pays dans lesquels ses usines sont situées, mais ce processus nécessite plusieurs années de mise au point.

Le coût de ces machines exclusives pour pneus de camion était d'environ 16 millions de dollars, soit 45% du coût total des machines et de l'équipement d'abord installés dans l'usine de Nouvelle-Écosse et environ 25% de l'estimation de l'investissement total initial de 25 millions de dollars dans l'entreprise canadienne. (Les 55% restants des machines et de l'équipement nécessaires furent achetés auprès de sources canadiennes).

Conformément à la loi canadienne, les machines et l'équipement de production peuvent être importés francs de droits au Canada s'ils appartiennent à une catégorie ou à un type qui ne sont pas fabriqués au Canada (numéro tarifaire 97052) ou que l'on ne peut obtenir au Canada (numéro tarifaire 47200-1—programme relatif aux machines.) L'entrée franc de droits est également permise par l'article 22 de la Loi sur l'administration financière si le décret en conseil nécessaire est adopté par le gouverneur en Conseil.

Le 30 juin 1969, nous avons demandé à l'honorable E. J. Benson, ministre des Finances, Chambre des communes, des exemptions tarifaires à l'égard de ces machines exclusives parce qu'elles appartenaient à une catégorie ou un genre que l'on ne fabriquait pas au Canada. Dans une lettre datée du 22 décembre 1969, M. Benson a autorisé qu'on réponde favorablement à notre requête, disant que pour le gouvernement canadien, les machines en question devaient être considérées comme relevant du «programme relatif aux machines» et de la disposition drawback (poste tarifaire 97052-1). Au cas où l'on n'autoriserait pas l'entrée en franchise de certaines pièces de machinerie et de matériel, soit dans le cadre du programme de la machinerie, soit en vertu des dispositions prévoyant des remises de droits, M. Benson a déclaré qu'il était disposé à faire étudier le bien-fondé de chaque cas, afin de décider de l'opportunité de prendre des mesures spéciales.

Cette exemption de tarifs douaniers, qui avait fait antérieurement l'objet de discussions avec les hauts fonctionnaires intéressés avant la présentation réelle de la demande le 30 juin 1969, était importante pour la société Michelin. Les droits de douane imposés sur ces pièces auraient été élevés, et il est probable que la société Michelin aurait eu des démêlés au sujet du montant approprié des droits. Comme dans le cas des stimulants, ces remises de tarifs douaniers n'ont pas été la condition essentielle qui a décidé Michelin à s'implanter au Canada, mais elle a certainement facilité la décision de cette société.

B. Remise de droits de douanes sur les pneus

Au total, Michelin offre plus de 1000 catégories et tailles de pneus. Environ 85 sont considérées comme des produits de série et le reste constitue des genres spécialisés. Les nouvelles usines Michelin construites en Nouvelle-Écosse se consacrent à la fabrication de 16 types de pneus qui représentent probablement la plus grande partie des ventes de la société Michelin au Canada. Toutefois, les lourds tarifs douaniers imposés sur les 69 autres types qui doivent être importés, afin que les vendeurs

artificial pricing disparity within the line. The original rate of 17.5%, first reduced to 12% and then recently increased to 17.5%, has seemed undesirable to Michelin which favored drastic reduction in tariff barriers (*if not elimination*) for all tire manufacturers in all locations even before it established its factories in Canada.

Because concentration on manufacture of a few categories and sizes is necessary to make Canadian production competitive, Michelin is to be in a position to provide dealers with a full price competitive line, requested that the imported lines be allowed duty free entry into Canada for 3 years. In essence, Michelin asked the government of Canada to agree to an arrangement whereby Michelin (*and other tire manufacturers*) would be entitled to reimbursement for the 17½ p. 100 duties paid on that value of tires imported into Canada and sold in the Canadian market which equals the value of tires manufactured in Canada and sold outside Canada. This was similar to the 1963 remission program on autos and auto parts. Thus, remission of the 17.5 p. 100 duty for any non-Canadian produced tires Michelin imported into Canada would have afforded Michelin substantial cost reductions over the artificial costs of tariff bearing tires.

On December 22, 1969 the Canadian Government agreed to remit the customs duty (*as well as the sales tax on the duty*) on Michelin tires not produced in Nova Scotia for a period of three years beginning at a date to be mutually agreed upon. This remission has not yet been implemented, but Michelin expects that it will be in due course.

VI. CHANGE IN ATTITUDE OF CANADIAN GOVERNMENT

At the time when Michelin was considering establishing plants in Canada, the government of Canada could not have been more cooperative and gracious. Michelin gathered that they were eager to have more non-U.S. based industry and the government worked cooperatively with Michelin to provide information and to solve the manifold problems which an industrial development of this size necessarily creates.

Furthermore, after the initiation of the United States countervailing duty investigation the Canadian government rallied in support of Michelin.

There was a policy of full and frank coordination and cooperation which was followed immediately after the initiation of the Treasury investigation. Subsequent to that initial burst of support, however, Michelin has gotten the feeling that the Canadian government is much less concerned about these duties imposed on Michelin than we think it should be. We do not say that the government has been uncooperative with respect to our requests or information; we do feel that the

de Michelin puissent vendre une série complète, crée une grande disparité de prix sûrement artificiels au sein d'une série particulière. Le taux initial de 17.5%, d'abord réduit à 12% et porté récemment à 17.5%, a semblé inopportun à la société Michelin qui souhaitait de fortes réductions des barrières douaniers (sinon, leur élimination) pour tous les fabricants de pneus de toutes les régions et ce, même avant qu'elle implante ses usines au Canada.

Parce qu'il est nécessaire de se concentrer sur la fabrication de quelques catégories de pneus de certaines dimensions pour rendre la production canadienne concurrentielle, afin que la Société Michelin puisse fournir aux vendeurs une série entière capable de soutenir la concurrence en matière de prix, celle-ci a demandé qu'on autorise, pour trois ans, l'entrée en franchise des séries importées. En substance, la Société Michelin a demandé au gouvernement canadien de conclure une entente en vertu de laquelle la société Michelin, et d'autres fabricants de pneus, auraient droit à un remboursement des 17.5% de droits versés sur la valeur des pneus importés au Canada et vendus sur le marché canadien, laquelle égalerait la valeur des pneus fabriqués aux Canada et vendus à l'étranger. Cette proposition est similaire au programme de remise de 1963 sur les automobiles et les pièces d'automobiles. Ainsi, la remise du droit de 17.5% pour tout pneu Michelin importé au Canada aurait offert à Michelin des réductions importantes de coût par rapport aux coûts artificiels de pneus assujettis au tarif douanier.

Le 2 décembre 1969, le gouvernement canadien a accepté la remise de droits de douane (de même que les taxes de vente sur les droits) pour les pneus Michelin qui n'auraient pas été fabriqués en Nouvelle-Écosse, pendant une période de trois ans commençant à une date sur laquelle les deux parties devraient se mettre d'accord. Cette remise de droits n'a pas encore été appliquée, mais la Société Michelin espère qu'elle le sera en temps voulu.

VI. CHANGEMENT D'ATTITUDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN

Lorsque la société Michelin envisageait d'implanter des usines au Canada, le gouvernement canadien n'aurait pas pu faire preuve de plus de collaboration et d'obligeance. Michelin en a déduit qu'il désirait avoir un plus grand nombre d'industries qui ne seraient pas installées aux États-Unis, et le gouvernement a apporté son concours à Michelin pour lui fournir des renseignements et résoudre les divers problèmes que posent nécessairement un aménagement industriel de cette importance.

En outre, après l'ouverture de l'enquête sur les droits compensateurs imposés par les États-Unis, le gouvernement canadien a apporté son appui à la Société Michelin.

Immédiatement après l'ouverture de l'enquête du Trésor, une politique de coordination et de collaboration franches et complètes a été appliquée. Toutefois après cette manifestation initiale d'appui, Michelin a acquis l'impression que le gouvernement canadien se préoccupait beaucoup moins des droits imposés à la Société Michelin, qu'à notre avis, il aurait dû le faire. Nous ne disons pas que le gouvernement canadien n'a pas fait preuve d'un esprit de collaboration en ce qui concerne notre

government for its own reasons does not appear to wish to help pursue our cause.

We note with interest, for example, that with two very minor exceptions there have been no other countervailing duty proceedings brought against other Canadian companies, although the U.S. Treasury Department is on record as admitting that it has information concerning substantial numbers of other companies which have received grants and benefits under your regional development programs and which export a higher percentage of their product to the United States than does Michelin.

As part of our discovery in our countervailing duty action we have requested certain documents from the United States including copies of various diplomatic messages exchanged by the government of the United States with the government of Canada. We were told at one point by U.S. government counsel that Canada was uncertain as to whether it wishes to permit us to see these exchanges. This necessarily causes us serious concern.

Furthermore, we understand that the Canadian government is pursuing the issue of countervailing duties through its Ambassador to the GATT multilateral ongoing trade negotiations. However, we have not been given any information as to what actually is being done, how it relates to the Michelin case or, if the position that the Canadian government is advancing were accepted, whether it would solve our present difficulties with the United States.

Michelin feels it is a good corporate citizen of Canada, yet it is not certain it has received quite the same consideration that another Canadian company would receive. If this feeling accurately reflects the attitude of the government of Canada, we think it is a matter for concern by this Committee.

VII. WAGE RATES AND OTHER FACTORS

In your initial invitation your Chairman raises the question of the competitiveness of Canadian industry vis-à-vis their United States competitors and particularly refers to wage rates, productivity rates, tax rates, etc.

First, as you can gather from the above discussion, Michelin's decision to establish plants in the United States as well as Canada was not affected to any degree by these factors, being based on much more long-ranged considerations.

Second, with respect to wage rates, Michelin's experience probably is not typical, inasmuch as Michelin's employees require extensive training with much of the training at the time of the establishment of the Canadian plants necessarily taking place for extended periods in France. These training costs, which frequently involve moving entire families to France because of the length of the training, make the wage rates of considerable less significance than they might be in an ordinary industrial setting where someone is hired and is immediately put to work. All in all Michelin has not observed

demande de renseignements, mais nous avons le sentiment que, pour des raisons qui lui sont propres, il ne semble pas désirer nous aider à poursuivre la défense de notre cause.

Nous constatons avec intérêt par exemple, qu'à part deux très petites exceptions, aucune poursuite en matière de droits compensateurs n'a été intentée contre des entreprises canadiennes, bien que l'on ait relevé que le Département du Trésor des États-Unis ait admis qu'il possède des renseignements au sujet du nombre important d'autres entreprises qui ont reçu des subventions et bénéficié d'avantages dans le cadre de votre programme de développement régional et qui exporte un plus haut pourcentage de leurs produits vers les États-Unis que Michelin.

En ce qui concerne la communication de documents dans le cadre de notre action intentée en matière de droits compensateurs, nous avons demandé aux États-Unis qu'ils nous remettent certains documents y compris des copies de diverses notes diplomatiques échangées entre le gouvernement des États-Unis et le gouvernement du Canada. A un certain stade, le conseiller juridique des États-Unis nous a déclaré que le Canada n'était pas certain de vouloir nous permettre de prendre connaissance de ces notes. Bien entendu, cette attitude nous préoccupe sérieusement.

En outre, on nous a informés que le gouvernement canadien poursuit actuellement la question des droits compensateurs par l'entremise de son ambassadeur aux négociations multilatérales du GATT qui sont en cours. Toutefois, on ne nous a donné aucun renseignement sur les négociations en cours, dans quelle mesure elles se rapportent au cas de la Société Michelin, ou si la position du gouvernement canadien a été acceptée, si elle résoudrait nos démêlés actuels avec le gouvernement des États-Unis.

La Société Michelin pense qu'elle se conforme aux lois canadiennes, pourtant elle doute qu'elle ait bénéficié pleinement de la même considération qui serait accordée à une entreprise canadienne. Si ce sentiment traduit exactement l'attitude du gouvernement canadien, nous pensons que c'est une question dont le Comité devrait s'occuper.

VII. TAUX DES SALAIRES ET AUTRES FACTEURS

Dans l'invitation qu'il a lancée, votre président a parlé de la concurrence que soutient l'industrie canadienne par rapport à ses homologues américains et a fait allusion en particulier aux taux de salaires, de rendement, d'imposition, etc.

Tout d'abord, comme l'indiquent les commentaires qui précèdent, la décision de Michelin d'établir ses usines aux États-Unis ainsi qu'au Canada n'a absolument pas été influencée par ces facteurs; on a plutôt tenu compte des facteurs qui se manifestent à beaucoup plus long terme.

Deuxièmement, pour ce qui est des taux de salaires, le cas de Michelin n'est probablement pas représentatif puisque ses employés doivent recevoir une longue formation et qu'au moment où les usines seront établies au Canada, cette formation sera surtout offerte en France pendant des périodes prolongées. Étant donné les coûts liés à cette formation et le fait que des familles entières doivent souvent s'établir en France à cause de cette période de formation prolongée, les taux de salaires ont beaucoup moins d'importance pour nous que pour une entreprise ordinaire qui n'offre aucune formation à son

any significant difference between wage rates in the United States and Canada nor any significant difference in the productivity of the workers or in the tax treatment accorded its operations in the two countries. We are not certain that all of this would be true if we followed in the footsteps of our competitors and settled in highly industrialized regions.

Third, as has been mentioned before (*but it bears repeating*), operating costs are generally lower in Europe than they are in either the United States or Canada. Despite this disparity in cost Michelin felt it was desirable to establish factories in what it perceives as a unique and growing market in North America. We are not convinced that it is desirable to focus one's attention on disparities on wage rates or taxing structures to such a degree that broader considerations are lost to sight.

VIII. IN CONCLUSION

There is, finally, the problem of visceral suspicion and resentment towards foreigners. This attitude, of course is not unknown in Canada and in recent years Canadians, we are told, motivated by fear of domination by the United States, have expressed it in various ways respecting foreign business and personal operations. Were it a question of a foreign exploitation of irreplaceable natural resources that would be one thing, but it is quite another to say that manpower is exploited by business concerns which invest heavily in training, pay substantial local taxes for education and general benefits, provide machinery to increase productivity, and pay higher wages than the persons representing this part of your natural resources had ever received before. While Michelin Canada is indeed a Canadian chartered corporation, it is, of course, true that it is part of the Michelin group of companies which has its headquarters in Clermont-Ferrand, France. By coming here, Michelin has made it clear that it does not wish merely to exploit your market by sending in goods produced in Europe. It wishes to play an affirmative, constructive role in your economy by bringing its technology to Canada and producing its tires here. I would hope the Canadians in the years to come will not regard such investment as a means by which improper local interests and local pressures can be brought to bear. If this happens, Michelin will have made a mistake coming here.

personnel. Dans l'ensemble, nous n'avons pas observé de différences notables entre les taux de salaires qui sont en vigueur aux États-Unis et au Canada ou au chapitre du rendement et du fardeau fiscal dans ces deux pays. Nous ne sommes pas certains qu'il en serait ainsi si nous suivions l'exemple de nos concurrents et si nous nous établissions dans des régions hautement industrialisées.

Troisièmement, au risque de nous répéter, nous soulignons que les coûts d'exploitation sont en général moins élevés en Europe qu'aux États-Unis ou au Canada. En dépit de cet écart, nous considérons qu'il était souhaitable d'établir des usines dans ce que nous croyons être un marché unique et en plein essor en Amérique du Nord. Nous ne sommes pas persuadés de l'utilité de concentrer notre attention uniquement sur les disparités fiscales ou salariales au point de perdre de vue des considérations plus générales.

VIII. CONCLUSION

Soulevons en dernier lieu le problème de la méfiance chronique à l'égard des étrangers. Il est évident que des Canadiens entretiennent dans une certaine mesure ces sentiments et on nous a appris qu'au cours des dernières années, par peur d'être dominé par les États-Unis, le Canada avait manifesté de diverses façons de tels sentiments à l'égard des entreprises étrangères et de leur façon de traiter le personnel. S'il ne s'agissait que d'étrangers qui exploitent des ressources naturelles non renouvelables, la situation serait bien différente, mais dans le cas qui nous intéresse, les travailleurs sont au service d'entreprises qui investissent énormément dans la formation, paient de lourds impôts locaux pour l'instruction, accordent des avantages généraux, fournissent de l'équipement pour accroître la productivité et paient des salaires plus élevés que ceux qui ont été versés jusqu'à présent aux travailleurs de ce secteur de vos ressources naturelles. Même si Michelin Canada est en fait une société à charte canadienne, elle appartient évidemment au groupe Michelin dont le siège social est établi à Clermont-Ferrand, en France. En s'installant au Canada, la Société Michelin a démontré clairement qu'elle ne désirait pas simplement exploiter votre marché en important des produits fabriqués en Europe. Elle désire jouer un rôle positif dans l'économie de votre pays en important ses techniques au Canada et en y fabriquant ses pneus. J'espère qu'au cours des années à venir, les Canadiens ne jugeront pas que ces investissements sont une façon de favoriser des intérêts locaux malhonnêtes et de céder à des pressions locales. S'il en est ainsi, Michelin aura commis une erreur en s'établissant au Canada.

WITNESS—TÉMOIN

Michelin Tires (Canada) Ltd.:

Mr. A. Voya Peters, Vice-President.

Les Pneus Michelin Canada Ltée:

M. A. Voya Peters, vice-président.

C114023
-171

Gouvernement
Publications



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN



Thursday, June 16, 1977

Le jeudi 16 juin 1977

Issue No. 25

Fascicule n° 25

Complete Proceedings on Bill C-6, intituled:

**“An Act respecting Diplomatic and Consular Privileges
and Immunities in Canada”**

Seule et unique séance sur le bill C-6, intitulé:

**«Loi concernant les privilèges et immunités
diplomatiques et consulaires au Canada»**

REPORT OF THE COMMITTEE

RAPPORT DU COMITÉ

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa West</i>)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa-Ouest</i>)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
June 14, 1977:

"Pursuant to the Order of the Day, the Honourable Senator Thompson moved, seconded by the Honourable Senator Frith, that the Bill C-6, intituled: "An Act respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada", be read the second time.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Thompson moved, seconded by the Honourable Senator Frith, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du 14 juin 1977:

«Suivant l'Ordre du jour, l'honorable sénateur Thompson propose, appuyé par l'honorable sénateur Frith, que le Bill C-6, intitulé: «Loi concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada», soit lu pour la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Thompson propose, appuyé par l'honorable sénateur Frith, que le bill soit déferé au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 16, 1977

(27)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:05 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Carter, Lafond, Macnaughton, McNamara and Rowe. (8)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Smith (*Colchester*) and Thompson. (2)

In attendance: Mr. Roger Hill from the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mr. R. L. Du Plessis, Senate Law Clerk and Parliamentary Counsel; *AND ALSO* Mr. Paul Dubois, Legal Advisor, Legal Advisory Services Division of the Department of External Affairs; and Miss Christiane Verdon, Legal Advisor in the Constitutional, Administrative and International Law Section, Department of Justice.

Pursuant to its Order of Reference of June 14, 1977, the Committee proceeded to its study of Bill C-6, intituled "An Act respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada".

Witness: From the Department of External Affairs: Mr. J. S. Stanford, Former Director of Legal Advisory Services.

Clauses 1 to 6, inclusive, and Schedule 1 and Schedule 2 were adopted; the title was adopted and the Bill was adopted without amendment, and the Chairman was instructed to report accordingly to the Senate.

On motion of the Honourable Senator Lafond,

*Ordered,—*That, notwithstanding the resolution passed on November 16, 1976 respecting printing, 1000 bilingual copies of this Committee's proceedings be printed respecting Bill C-6, An Act respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada.

At 4:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 16 JUIN 1977

(27)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 05.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Carter, Lafond, Macnaughton, McNamara et Rowe. (8)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Smith (*Colchester*) et Thompson. (2)

Aussi présents: M. Roger Hill du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur et M. R. L. Du Plessis, secrétaire légiste et conseiller parlementaire du Sénat; *ET ÉGALEMENT* M. Paul Dubois, conseiller juridique, Division des consultations juridiques du ministère des Affaires extérieures et M^{lle} Christiane Verdon, conseiller juridique de la Section du droit constitutionnel, administratif et international, ministère de la Justice.

Conformément à son ordre de renvoi du 14 juin 1977, le Comité entreprend l'étude du Bill C-6, intitulé «Loi concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada».

Témoin: Du ministère des Affaires extérieures: M. J. S. Stanford, ancien directeur de la Division des consultations juridiques.

Les articles 1 à 6 inclusivement et les annexes 1 et 2 sont adoptés; le titre est adopté et le bill est adopté sans amendement, et le président est prié d'en faire rapport en conséquence au Sénat.

Sur motion de l'honorable sénateur Lafond,

*Il est ordonné,—*Que, nonobstant la résolution adoptée le 16 novembre 1976 concernant l'impression, 1,000 exemplaires bilingues des délibérations du Comité soient imprimés sur le Bill C-6, Loi concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada.

A 16 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee:

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, June 16, 1977

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs to which was referred Bill C-6, intituled: "An Act respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada" has, in obedience to the Order of Reference of Tuesday, June 14, 1977, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 16 juin 1977

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères auquel a été renvoyé le Bill C-6, intitulé: «Loi concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada», a, conformément à l'ordre de renvoi du mardi 14 juin 1977, examiné ledit bill et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le président

George C. van Roggen

Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 16, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs, to which was referred Bill C-6, respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada, met this day at 3.00 p.m. to give consideration to the bill.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have before us this afternoon Bill C-6, respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada. I shall call clause 1 and will then ask the officials from the Department of External Affairs to make a statement before we proceed to questions.

With us this afternoon, from the Department of External Affairs, and the Department of Justice, we have, on my immediate right, Mr. J. S. Stanford, who was, during the preparation and drafting of this bill, the Director of the Legal Advisory Division of the Department of External Affairs. He has since moved to another position, that of director-general of another department.

With Mr. Stanford this afternoon, from the Department of External Affairs, is Mr. Paul Dubois, seated second to his right, who is Legal Advisor to the division; and to Mr. Stanford's immediate right is Miss Christiane Verdon, Legal Adviser in the Department of Justice. I shall now ask Mr. Stanford to make an opening statement and give us the general background.

Senator Macnaughton: Mr. Chairman, you said that he was the director general and that he has changed his position. Perhaps you could specify.

The Chairman: He was director of the Legal Advisory Division during the preparation of this bill. He is presently Director General of the Bureau for Commercial and Commodity Relations in the Department of External Affairs. Please proceed, Mr. Stanford.

Mr. J. S. Stanford, former Director of Legal Advisory Division, Department of External Affairs: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, there is very little that I can add to what was said by Senator Thompson when he introduced the bill on second reading in the Senate. I am sure you would not wish to hear the same material repeated a second time.

I thought, however, I might usefully, at this stage in my opening remarks, deal very briefly with one point. That is the fact that in clause 2 of the bill there is reference to some articles of the two Vienna Conventions and not to others. The question which immediately arises, of course, is why some and not others, and what is the basis for distinguishing between the two?

The basis essentially is that the Conventions deal not only with the privileges and immunities of individual diplomatic and consular representatives while they are on post in the

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 16 juin 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, auquel a été renvoyé le bill C-6, concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada, se réunit aujourd'hui à 15 heures, pour étudier le projet de loi.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous devons étudier cet après-midi le bill C-6, concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada. Je mets en délibération l'article 1 et je demande ensuite aux représentants du ministère des Affaires extérieures de faire une déclaration avant que nous ne procédions aux questions.

Avec nous cet après-midi, du ministère des Affaires extérieures et du ministère de la Justice, nous avons immédiatement à ma droite, M. J. S. Stanford, qui était, pendant la préparation et l'établissement du présent projet de loi, le directeur du Service de consultation juridique du ministère des Affaires extérieures. Il a, depuis, été muté à un autre poste, celui de directeur général d'un autre service.

M. Stanford est accompagné cet après-midi, de M. Paul Dubois, également du ministère des Affaires extérieures, occupant le deuxième siège à sa droite; M. Dubois est conseiller juridique pour la division; M^{me} Christiane Verdon occupe le siège immédiatement à la droite de M. Stanford; elle est conseiller juridique au ministère de la Justice. Je demanderai maintenant à M. Stanford de faire sa déclaration préliminaire et l'historique du bill.

Le sénateur Macnaughton: Monsieur le président, vous avez dit qu'il était directeur général et qu'il a changé de poste. Peut-être pourriez-vous préciser.

Le président: Il était le directeur du Service de consultation juridique, pendant la préparation du présent projet de loi. Il occupe présentement le poste de directeur général du Bureau des relations en matière de commerce et de produits de base, au ministère des Affaires extérieures. Vous pouvez commencer, monsieur Stanford.

M. J. S. Stanford (ancien directeur de la Division de consultation juridique, ministère des Affaires extérieures): Merci, monsieur le président. Honorables sénateurs, j'ai bien peu de choses à ajouter à ce qu'a dit le sénateur Thompson lorsqu'il a présenté le bill en deuxième lecture au Sénat. Je suis convaincu que vous n'aimeriez pas que je répète les mêmes choses.

J'ai pensé, toutefois, que je pourrais peut-être, dans mes remarques préliminaires, traiter brièvement d'un point. Il s'agit de l'article 2 du bill où on se reporte à certains articles des deux Conventions de Vienne et qu'on ignore les autres. La question qui se pose immédiatement est naturellement: pourquoi certains articles seulement, et quel est le fondement de la distinction entre les deux.

La raison essentielle est que les Conventions ne traitent pas seulement des privilèges et des immunités des représentants diplomatiques et consulaires alors qu'ils sont en poste dans

[Text]

receiving state, but they deal also with the manner in which governments will deal with each other in the establishment, the on-going conduct, and the termination of diplomatic or consular relations.

The subject matter of the bill is only the first of those two elements—that is, the privileges and immunities to be accorded to diplomatic and consular personnel in Canada.

Only those articles were referred to in clause 2 which in some way affected the rights of individuals in Canada, articles and provisions of the law which the courts might be called upon to apply in determining the rights of diplomats or consuls, or persons dealing with diplomats or consuls, in the course of their assignments in Canada.

If I may cite some examples from the 1961 Convention on Consular Relations, among the articles included are Articles 22 to 24, which deal with the inviolability and immunity of the premises of a diplomatic mission, and circumscribe therefore the rights of officers of the receiving state to exercise their functions in the premises of the diplomatic mission.

Other examples are found in Article 31, which deals with the immunity of diplomatic agents from criminal jurisdiction and from civil jurisdiction in most cases. Article 34 deals with exemption from taxation, and Article 36 with exemption from customs duty. Article 35 deals with immunity from public service, such as military service.

As I mentioned, those articles which were not enumerated are articles which essentially establish obligations between governments that do not affect the rights of individuals.

Again, if I may cite some examples from the Diplomatic Convention, Article 2 says that diplomatic relations shall be established by mutual consent of the states concerned; Article 4 requires the sending state to obtain the agreement of the receiving state to the appointment of a head of a diplomatic mission; Article 9 establishes the right of a receiving state to declare a diplomat *persona non grata* and require him to leave the country; Article 10 requires the sending state to notify the receiving state—in our case, the Department of External Affairs—of the appointment of personnel to diplomatic missions; and Article 14 establishes classes of heads of diplomatic missions.

Those I cite simply as examples. It is not my intention at this stage to deal with each article in the two annexes, although I would certainly be glad to comment on any specific article that may be the subject of particular attention.

I should perhaps mention that, as I believe Senator Thompson said in introducing the bill on second reading, there is legislation of a similar kind in existence in the other principal common law jurisdictions, in the United Kingdom, Australia and New Zealand. The enumeration of articles in clause 2(1) of this bill is identical with the enumeration found in those other pieces of legislation. I must tell you that we did not simply look up their acts, copy down the numbers and then submit the draft bill for approval. We did examine the whole of the two Conventions, all of the articles. We did have some questions, some doubts about certain inclusions and certain exclusions. We consulted with our British colleagues to learn their experience with these inclusions and exclusions, and we satisfied ourselves on the merits, so to speak, that these were

[Traduction]

l'État accréditaire, mais également de la façon dont les gouvernements négocieront l'établissement, de la conduite interne et de la cessation de relations diplomatiques ou consulaires.

Le bill ne porte que sur le premier de ces deux éléments: c'est-à-dire les privilèges et immunités qui doivent être accordés au personnel diplomatique et consulaire au Canada.

Il n'est question que de ces articles, à l'article 2, lequel touchait d'une certaine façon les droits d'individus au Canada, les articles et dispositions de la loi que les tribunaux peuvent être appelés à appliquer, afin de déterminer les droits de diplomates ou consuls, ou de personnes traitant avec des diplomates ou consuls, au cours de leur affectation au Canada.

Si je puis citer quelques exemples de la Convention de 1961 sur les relations consulaires, parmi les articles mentionnés, se trouvent les articles 22 à 24, qui traitent du caractère inviolable et de l'immunité des locaux d'une mission diplomatique et restreignent par conséquent les droits des officiers de l'État accréditaire à exercer leurs fonctions dans les locaux de la mission diplomatique.

On trouve d'autres exemples à l'article 31, qui traite de l'immunité des juridictions pénales et civiles des agents diplomatiques, dans la plupart des cas. L'article 34 traite des exemptions fiscales et l'article 36, des exemptions des droits de douane. L'article 35 concerne l'immunité du service public, comme le service militaire.

Comme je l'ai mentionné, les articles qui n'étaient pas énumérés établissent essentiellement les obligations entre les gouvernements qui ne touchent pas les droits des personnes.

A nouveau, je citerai certains exemples de la Convention sur les relations diplomatiques: l'article 2 prévoit l'établissement de relations diplomatiques par consentement mutuel des États intéressés; l'article 4 exige que l'État accréditant obtienne l'accord de l'État accréditaire pour la nomination d'un chef d'une mission diplomatique; l'article 9 établit le droit de l'État accréditaire de déclarer un diplomate *persona non grata* et d'exiger qu'il quitte le pays; l'article 10 exige que l'État accréditant informe l'État accréditaire, dans notre cas, le ministère des Affaires extérieures, de la nomination de personnel dans les missions diplomatiques et l'article 14 établit des classes de chefs de missions diplomatiques.

Je ne les cite qu'en exemple. Je n'ai pas l'intention, en ce moment, d'étudier chaque article des deux annexes, mais je serai certainement heureux de commenter tout article qui suscite un intérêt particulier.

J'ajouterai qu'il existe, comme le sénateur Thompson l'a mentionné en présentant le bill en deuxième lecture, des lois semblables dans les autres principales juridictions de «Common law», au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande. L'énumération des articles au paragraphe 2(1) du bill est identique à celle des autres lois. Je dois vous dire que nous ne nous sommes pas contentés de consulter les lois de ces pays, et d'en copier les numéros pour ensuite présenter le bill en vue de son approbation. Nous avons étudié les deux conventions et tous les articles. Nous nous sommes posés des questions, et avons eu certains doutes quant à certaines inclusions et exclusions. Nous avons consulté nos collègues britanniques pour profiter de leur expérience à cet égard et nous avons été convaincus qu'il s'agissait là d'articles appropriés à inscrire

[Text]

indeed the correct articles to include in this enumeration, the proper articles to which to give force of law in Canada. I repeat that the listing of articles is identical to that found in similar legislation in other Commonwealth jurisdictions.

Mr. Chairman, I have no other comment to make at this time, but my colleagues and I are, of course, anxious to reply to any questions which members of the committee may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Stanford for those opening remarks. I shall now call for questions.

Senator Lafond: Mr. Chairman, I apologize for being absent from the committee. As you know, I have been away from the Senate for the last couple of weeks and I have not yet caught up with Senator Thompson's presentation. Could I have an explanation, as brief as possible, as to the why of this bill and how we have dealt heretofore with diplomatic and consular privileges in countries other than the Commonwealth?

Mr. Stanford: Yes, senator. If I may reply in reverse order, and speak first to the question of how we have been dealing with this up to now, there has been, for a very long time, a body of customary international law establishing the privileges and immunities to be accorded to diplomatic and consular representatives when they are on assignment. This body of customary international law applies to every state member of the international community, quite independent of any treaty or other convention—any written obligation. This body of customary international law has been incorporated into the common law of Canada by operation of the rules of common law, which provide that the provisions of the law of nations are part of the common law, except to the extent to which they may be displaced by statute law. That this is the case has been clearly established by judicial decisions in Canada as well as the United Kingdom.

Now, your first question, senator, the why of this bill. In 1961, at a conference of the United Nations that was called for this purpose, a convention was drawn up codifying, if you will, this body of customary international law, as it applied to diplomatic representatives. In 1963 a similar convention was drawn up, codifying the body of law applicable to consular representatives. It is these two conventions which are the annexes to Bill C-6.

With the accession of Canada to these two conventions—the diplomatic convention in the mid-1960s and the consular convention in 1974—it then became appropriate for us to do what other common law jurisdictions had done, to ensure that the domestic law of our country conformed to our international obligations as they had been elaborated in these conventions. It is really to provide the certainty, the clarity, the assurance, and conformity that a bill of this kind does provide that this bill has been presented to Parliament.

Senator Lafond: Thank you.

Senator Smith (Colchester): My first question will be along the same lines as that of Senator Lafond. I understand that Canada acceded to this diplomatic convention in 1966. It is

[Traduction]

dans cette énumération, c'est-à-dire d'articles auxquels il convenait de conférer force de loi au Canada. Je répète que l'énumération des articles est identique à celle des lois semblables dans d'autres pays du Commonwealth.

Monsieur le président, je n'ai aucun autre commentaire à faire en ce moment mais mes collègues et moi-même sommes, évidemment, prêts à répondre à toutes les questions des membres du Comité.

Le président: Je vous remercie, monsieur Stanford de ces remarques préliminaires. Passons maintenant à la période de questions.

Le sénateur Lafond: Monsieur le président, je m'excuse de ne pas avoir assisté aux réunions du Comité. Comme vous le savez, j'ai été absent du Sénat au cours des deux dernières semaines et je n'ai pas encore eu le temps de lire la présentation du sénateur Thompson. Pourrait-on m'expliquer, aussi brièvement que possible, le pourquoi du bill et comment nous avons agi en matière de privilèges diplomatiques et consulaires dans des pays autres que le Commonwealth?

M. Stanford: Oui, sénateur. J'inverserai l'ordre de la réponse et parlerai d'abord de la façon dont nous avons agi en matière de relations diplomatiques et consulaires jusqu'à maintenant; pendant très longtemps, le droit coutumier international a établi les privilèges et immunités à accorder aux représentants diplomatiques et consulaires en fonction. Ce droit coutumier international s'applique à chaque État-membre de la communauté internationale, indépendamment de tout traité ou de toute autre convention ou de toute obligation écrite. Ce droit coutumier international a été ajouté à la «common law» du Canada en raison de ses règles qui stipulent que le droit du pays fait partie de la «common law», sauf lorsqu'il est remplacé par le droit écrit. Cela a clairement été établi par les décisions judiciaires au Canada, de même qu'au Royaume-Uni.

Maintenant, revenons à votre première question, sénateur, le pourquoi du bill. En 1961, à une conférence des Nations Unies organisée à cette fin, on a rédigé une convention codifiant, si vous voulez, le droit coutumier international, applicable aux représentants diplomatiques. En 1963, une convention semblable a codifié le droit applicable aux représentants consulaires. Ce sont ces deux conventions qui apparaissent en annexe du bill C-6.

Au moment où le Canada a ratifié ces deux conventions, la convention sur les relations diplomatiques au milieu des années 60 et la convention sur les relations consulaires en 1974, il nous a fallu faire ce que d'autres pays de «common law» ont fait, soit s'assurer que le droit interne de notre pays était conforme au droit international, décrit dans ces conventions. Et c'est pour garantir la certitude, la clarté, l'assurance et la conformité qu'un bill de ce genre prévoit que ce bill a été présenté au Parlement.

Le sénateur Lafond: Je vous remercie.

Le sénateur Smith (Colchester): Ma première question demeure dans le même domaine que celle du sénateur Lafond. Le Canada a ratifié cette convention sur les relations diploma-

[Text]

now 1977, and approximately 11 years later. It strikes me as odd that we could get along for 11 years without it and we now need it. There must be some explanation for the lapse of time in which it was not thought necessary to have such a law.

Mr. Stanford: The diplomatic convention was adopted in 1961, and Canada ratified it in 1966.

Senator Smith (Colchester): That is what I said.

Mr. Stanford: Yes. This is background to what I hope will be a response to your question. By 1966, of course, the consular convention had already been adopted, as well—

Senator Smith (Colchester): Yes.

Mr. Stanford: ... and we were engaged in consultations with the provinces prior to the ratification by Canada of the consular convention. Looking at this in the optic of 1966, when consultations began, it seemed at the time preferable to wait until both conventions could be dealt with in a single piece of legislation, rather than submit two separate pieces of legislation to Parliament. It was for that reason that no action was taken to seek legislation giving force of law to the diplomatic convention, until we were in a position to proceed with both conventions—that is, both the diplomatic and the consular conventions.

You are quite right, senator, when you say that we got along quite well all this time without this piece of legislation. I think that it is equally true and equally fair to say that the international community itself got along for a long time without the two Vienna conventions. The United Nations, through the International Law Commission, did believe that the time had come for a convention for the codification of the law in the area of diplomatic and consular relations, and I think that, the international codification process having been completed, it is then a logical step to go on from there and incorporate the results of this codification process in the domestic law of the states concerned.

Senator Smith (Colchester): Am I to take it from that that this is really a matter of convenience rather than one of necessity? We got along very well from 1966 to the present time without it. We were willing to wait from 1966 to 1974 in order to be able to present both the consular and the diplomatic conventions at the same time, so it could not have been anything very urgent, but rather simply a convenience, that brings us now to the legislation.

Mr. Stanford: I would think, senator, that I would characterize it as something more than a simple convenience. Now that these two conventions are in force for a very large number of countries, I believe Canada would be derelict in its international responsibilities if it did not give to its domestic law the degree of precision that states have at the level of their international obligations to each other. It was intended, I believe it is fair to say, all along that there should be legislation giving effect to these conventions. The only question was that of timing, rather than that of principle whether there should be legislation.

[Traduction]

tiques en 1966. On est maintenant en 1977, soit 11 ans plus tard. Il me semble bizarre que nous nous en soyons passés pendant 11 ans et qu'elle soit nécessaire maintenant. Il doit y avoir une explication au laps de temps pendant lequel cette loi ne nous a pas semblé nécessaire.

M. Stanford: La convention sur les relations diplomatiques a été adoptée en 1961 et le Canada l'a ratifiée en 1966.

Le sénateur Smith (Colchester): C'est ce que j'ai dit.

M. Stanford: Oui. Ce sont là les antécédents qui, j'espère, répondront à votre question. En 1966, évidemment, la convention sur les relations consulaires avait déjà été adoptée également...

Le sénateur Smith (Colchester): Oui.

M. Stanford: ... et nous avons établi des consultations avec les provinces avant la ratification par le Canada de la convention sur les relations consulaires. Dans l'optique de 1966 lorsque les consultations ont débuté, il est apparu préférable d'attendre pour prévoir les deux conventions dans une seule loi au lieu de présenter deux projets de loi au Parlement. C'est pourquoi aucune mesure n'a été prise pour créer une loi s'appliquant à la convention sur les relations diplomatiques, jusqu'à ce que nous puissions étudier les deux en même temps.

Vous avez raison, sénateur, de dire que nous nous en sommes bien passés pendant tout ce temps. C'est vrai et il est également juste de dire que la communauté internationale elle-même a vécu pendant longtemps sans les deux conventions de Vienne. Les Nations Unies, par l'intermédiaire de la commission du droit international, estimaient qu'il était maintenant nécessaire de rédiger une convention pour la codification du droit sans ce secteur des relations diplomatiques et consulaires et, à mon avis, maintenant que ce processus international est terminé, l'étape logique suivante est l'inclusion des résultats de cette codification dans les lois internes des États intéressés.

Le sénateur Smith (Colchester): Dois-je comprendre qu'il s'agit plutôt d'une question de convenance et non de nécessité? Nous nous en sommes très bien passés de 1966 jusqu'à maintenant. Nous étions prêts à attendre de 1966 à 1974 pour pouvoir présenter les deux conventions sur les relations consulaires et diplomatiques en même temps. Ce n'est donc rien d'urgent mais simplement une question de convenance qui nous amène maintenant celle loi.

M. Stanford: Je ne parlais pas, sénateur, de simple convenance. Maintenant que ces deux conventions sont en vigueur dans un très grand nombre de pays, je crois que le Canada négligerait ses responsabilités internationales s'il n'accordait pas à ses lois nationales le degré de précision que les États ont, au niveau de leurs obligations internationales, vis-à-vis les uns des autres. L'intention a toujours été, je crois qu'il est juste de dire, qu'il existe une législation donnant effet à ces conventions. La seule question était celle du moment, plutôt que du principe, et de l'opportunité d'une législation.

[Text]

Because of the desirability of consulting the provinces in relation to the consular convention, the time lag between the ratification of the diplomatic convention and the presentation of this legislation is, I agree, unusually long. However, the principle of proposing legislation and requiring legislation in this area was not in question.

The Chairman: Senator Smith, I hesitate as chairman to interject here something that might be construed as an attempt to give evidence, which I shall endeavour to avoid doing. However, I do think that, things having gone a certain way, it might be mentioned at this point that the witness, quite understandably in his position, would not wish to infer reasons behind this bill that could only be arrived at as conjecture on his part. He is here to give us testimony rather than conjecture, but I believe that we are entitled to some degree of conjecture, if we wish. However, I would mention that Mr. Roche, an Opposition member in the House of Commons, in speaking on second reading of this bill, did draw to the attention of the other place the fact that the Province of Quebec brought before the National Assembly in 1974—I point out particularly that this was the previous government, not the existing government of Quebec—a bill dealing with privileges and immunities for diplomatic and consular officers in that province, which contained articles which would have been of offence to the Vienna conventions. Representations were made—and I believe this is, again, on the public record—to the Province of Quebec at that time relevant to this, that there would be an infringement and, as a result, the government of Quebec did not proceed with that legislation and it has not been resurrected since.

I would again return to my conjecture, rather than evidence, feeling that that action may well have triggered the department here to feel that this ground should be occupied formally rather than informally. I did wish to put that on the record, because I think it might be unfair to the witness to ask him to introduce evidence which he might consider conjecture. So, my apologies for that interjection.

Senator Smith (Colchester): No; no apologies are necessary, Mr. Chairman, and I did not intend to ask the witness for reasons, because I did not wish to embarrass him, considering that it would not be within his province. It is a question which, hopefully, the minister will answer, but I did want to establish whether there are any particular difficulties which arose, either with reference to our Canadian problems or to other nations and our relations with them, from the fact that this was not part of our law and is not yet. I believe we have probably established that he is unable to give us any difficulties that did arise because of the lack of this being in statutory law. Perhaps I can sum up my question on this point by asking the witness if that is a correct inference.

[Traduction]

Par suite de l'avantage qu'il y a à consulter les provinces, au sujet des conventions consulaires, le retard entre la ratification de la convention diplomatique et la présentation de la loi est, je l'admets, inhabituellement long. Toutefois, le principe de proposer une législation et d'exiger une législation dans ce domaine n'a pas été mis en question.

Le président: Monsieur le sénateur Smith, j'hésite, en tant que président, à placer ici une remarque qui pourrait être considérée comme une tentative de faire une déposition, ce que je dois m'efforcer d'éviter. Je pense toutefois qu'étant donné que les choses ont pris une certaine direction, on pourrait ici mentionner que le témoin, ce qui est très compréhensible dans sa situation, ne désire pas supposer dans ce bill des raisons auxquelles il ne pourrait arriver que par des hypothèses. Il est ici pour nous fournir une déposition, plutôt que des conjectures, mais je crois que nous avons droit de formuler des hypothèses dans une certaine mesure, si nous le désirons. Toutefois, je dois préciser que M. Roche, membre de l'opposition à la Chambre des communes, en prenant la parole à la seconde lecture du présent projet de loi, a attiré l'attention de l'autre endroit sur le fait que la province de Québec avait soumis à l'Assemblée nationale en 1974—je tiens particulièrement à souligner qu'il s'agissait du précédent gouvernement et non du gouvernement actuel du Québec,—un bill qui traitait des privilèges et des immunités pour les agents diplomatiques et consulaires de cette province et qui contenait certains articles qui auraient constitué une violation des conventions de Vienne. Des représentations ont été formulées, et je crois qu'elle se trouvent aux archives nationales, auprès de la province de Québec à l'époque, au sujet de cette affaire qui constituait une violation et, à la suite de quoi, le gouvernement du Québec a abandonné cette loi et elle n'a pas été ressuscitée depuis.

Je vais, une fois encore, revenir à mon hypothèse plutôt qu'au témoignage, car je suis d'avis que ces faits pourraient très bien avoir incité le ministère à penser que l'on doit apporter à cette question un soin officiel plutôt qu'officieux. Je souhaite que ce point soit consigné au procès-verbal et je pense qu'il peut être injuste à l'égard du témoin de présenter comme preuve ce qu'il peut considérer être une hypothèse. Je m'excuse donc d'avoir placé cette remarque.

Le sénateur Smith (Colchester): Non, vous n'avez pas à vous excuser, monsieur le président, et je n'ai pas l'intention de demander les raisons au témoin, parce que je ne veux pas le mettre dans l'embarras et que je considère que cela n'est pas de son ressort. Il s'agit d'une question à laquelle on peut espérer que le ministre répondra, mais je n'ai pas voulu établir s'il a surgi des difficultés particulières en ce qui concerne nos problèmes canadiens ou ceux des autres nations, et de nos rapports avec elles, du fait que ceci n'était pas inclus dans notre loi et ne l'est pas encore. Je crois que nous avons probablement établi qu'il n'est pas en mesure de nous indiquer les difficultés qui ont surgi par suite du fait que ceci ne se trouvait pas dans le droit écrit. Peut-être que je peux résumer ma question à ce sujet, en demandant au témoin s'il s'agit d'une déduction exacte?

[Text]

Mr. Stanford: I am not aware, senator, of specific difficulties in the sense of breaches of international obligations that we have been placed in because of the fact that the two conventions have not yet been given force of law in Canada.

I may, if you permit me, add two brief points to the reply I made to your initial question. That is simply to point out that the bill in its clauses provides two additional features, if you will, which do not now exist. One is the specific definition of a "grave crime" as that term is used in the consular convention. The other is the formal power to the Secretary of State for External Affairs to suspend diplomatic and consular privileges and immunities where circumstances require him to do so. That is in response to the failure of other states to observe in relation to Canada their international obligations.

Senator Smith (Colchester): Thank you, Mr. Chairman. I have a number of other questions, but I am sure other members of the committee also have questions, so I will pass.

The Chairman: Thank you, Senator Smith; we will return to you later.

Senator Thompson: Mr. Chairman, as a supplement to Senator Smith's question, could I ask if, perhaps, one of the reasons for this bill is the fact that it will have an effect with respect to the guaranteeing of, or be of some help in safeguarding Canadian representatives in countries which do not have so much respect for our values of freedom, by virtue of our placing emphasis on making this statutory, showing that we ourselves intend to protect their representatives here?

Mr. Stanford: Thank you, senator; I believe this is true and it would be wrong to regard this bill solely in respect of its effect within Canada, although obviously its legislative effect is confined to Canada. It is necessary for Canada to accord the treatment called for by these conventions to representatives in Canada if we expect our diplomatic, commercial and other government representatives abroad to be accorded similar treatment. We have to be able to refer to the Vienna conventions whenever it becomes necessary for the Canadian government to make representations in respect of the treatment of Canadian government representatives abroad. Certainly our representations become much more credible if we can refer to the fact, not only that we are parties to the conventions, but that we have given the relevant provisions of the conventions force of law within Canada.

Senator Macnaughton: I have a series of picayune questions, but you started clause by clause and your department is never wrong, so I had better follow it.

[Traduction]

M. Stanford: Monsieur le sénateur, je ne suis pas au courant de difficultés précises dans lesquelles nous ayons été impliqués en matière d'infraction aux obligations internationales, par suite du fait que les deux conventions n'ont pas encore force de loi au Canada.

Si vous me le permettez, je peux ajouter de brèves remarques à la réponse que j'ai faite à votre question originale. Il s'agit simplement de signaler que le bill prévoit dans ses clauses deux caractéristiques supplémentaires qui n'existent pas pour l'instant. L'une est la définition d'un «crime grave», étant donné que ce terme est utilisé dans la convention consulaire. L'autre est le droit officiel du secrétaire d'État aux Affaires extérieures de suspendre les privilèges et les immunités diplomatiques et consulaires, lorsque les circonstances l'exigent. Ceci est une réponse au manquement des autres États à observer leurs obligations internationales à l'égard du Canada.

Le sénateur Smith (Colchester): Je vous remercie, monsieur le président. J'aurais un certain nombre d'autres questions, mais je suis certain que d'autres membres du Comité désirent également en poser, de sorte que je cède la parole.

Le président: Je vous remercie monsieur le sénateur Smith, nous reviendrons plus tard sur ces questions.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, pour compléter la question du sénateur Smith, pourrais-je demander si, peut-être, une des raisons du présent bill est le fait qu'il aura des répercussions pour ce qui est de se porter garant ou, dans une certaine mesure, d'aider à sauvegarder des représentants canadiens dans les pays qui n'ont pas autant que nous le respect des valeurs de la liberté et, qu'en insistant pour que ces dispositions soient conformes à la loi, nous montrons que nous avons, nous-mêmes, l'intention de protéger ici leurs représentants?

M. Stanford: Je vous remercie, monsieur le sénateur. Je crois que ceci est vrai et que l'on aurait tort de considérer ce bill uniquement en ce qui concerne ses répercussions à l'intérieur du Canada, bien qu'il soit manifeste que ces répercussions législatives soient limitées au Canada. Il est nécessaire pour le Canada d'accorder le traitement exigé par ses conventions aux représentants étrangers au Canada, si nous voulons que nos agents diplomatiques, commerciaux et autres représentants du gouvernement à l'étranger se voient accorder un traitement similaire. Nous devons être en mesure de nous reporter aux conventions de Vienne, chaque fois qu'il sera nécessaire au gouvernement canadien de formuler des représentations concernant la façon dont les représentants du gouvernement canadien sont traités à l'étranger. Il ne fait pas de doute que nos représentations sont beaucoup plus dignes de foi si nous pouvons affirmer, non seulement que nous sommes parties aux conventions, mais aussi que nous avons donné force de loi à l'intérieur du Canada aux dispositions pertinentes des conventions.

Le sénateur Macnaughton: J'ai une série de questions de deuxième ordre mais, comme vous avez commencé l'examen clause par clause et que votre ministère n'a jamais tort il est préférable que je suive.

[Text]

With respect to clause 2, I did not quite get it, which is due to my ignorance, not yours, I am sure. In paragraph (1) of clause 2 of the bill it is stated:

—the Vienna Convention on Consular Relations, set out in Schedule II, have the force of law in Canada in respect of all countries (including Commonwealth countries), whether or not a party to the Conventions.

What do you mean, in simple terms?

Mr. Stanford: That we will accord to representatives in Canada from all countries that we recognize and with whom we have established diplomatic or consular relations, the treatment required by the enumerated provisions of the two conventions, regardless of whether those states are parties to the conventions themselves. Now, if it was this latter element that concerned you, I can address myself particularly to that. We have established this regime in respect of states which are not parties to the conventions simply because these conventions codify a regime which exists already in customary international law, which states are bound to accord to each other quite independent of whether they have ratified these two conventions. There are fine points in each of the conventions, particularly, in my opinion, the consular convention, that one could argue do not form part of customary international law simply because in any codification process there is naturally a degree of precision added which is not found in customary international law. But subject to that reservation, these provisions apply generally.

The Chairman: As there probably have been 50 countries newly created in the world since these conventions were entered into, does a procedure exist whereby newly formed countries become parties to these conventions?

Mr. Stanford: Yes, Mr. Chairman. The provisions of the convention provide for their accession by virtually all states including newly formed states.

Senator Macnaughton: Then there is clause 2(2), what does that mean in effect?

Mr. Stanford: Article 58 of the Vienna Convention on Consular Relations contains references to a large number of other articles in the Convention. The article in part establishes the regime applicable to honorary consular officers and consular posts headed by honorary consular officers. There is an enumeration. It says in effect what articles, and it enumerates a great many of them, shall apply to that kind of person and that kind of post. Now it was not the intention of the drafters of the bill in this indirect way to give force of law to provisions which had not been enumerated in paragraph 1 of clause 2, and that is why you have the provision found in paragraph 2 which confines the portion of article 58 and the articles to which it refers and to which legislative effect is to be given to those already enumerated.

Senator Macnaughton: Clause 2(4) and (5)—that means the minister when he deems proper may withdraw or restore. It is as simple as that, is it?

[Traduction]

En ce qui concerne la clause 2 je n'ai pas très bien compris, ce qui est dû à mon ignorance mais non pas à la vôtre, j'en suis certain. Au paragraphe (1) de la clause 2 du bill il est indiqué:

... de la convention de Vienne sur les relations consulaires, figurant en annexe II, ont force de loi au Canada à l'égard de tous les pays, y compris ceux du Commonwealth (qu'ils soient ou non parties aux Conventions).

Que voulez-vous dire, en termes simples?

Mr. Stanford: Ceci accordera aux représentants au Canada, provenant de tous les pays que nous avons reconnus et avec lesquels nous avons établi des relations diplomatiques ou consulaires, le traitement prescrit par les deux conventions, sans tenir compte si ces états sont parties aux conventions elles-mêmes. Maintenant, si c'est ce dernier élément qui vous préoccupe, je peux en parler en particulier. Nous avons établi ce régime à l'égard des états qui ne sont pas parties aux conventions pour l'unique raison que ces conventions codifient un régime qui existe déjà en droit coutumier international et que les états sont obligés de s'accorder réciproquement indépendamment du fait qu'ils ont au départ ratifié ces deux conventions. Il y a des questions délicates dans chacune des conventions. En particulier, à mon avis, on pourrait alléguer que la convention consulaire ne fait pas partie du droit coutumier international simplement, par ce que, dans tout processus de codification, il existe naturellement un certain degré de précision ajouté que l'on ne trouve pas dans le droit coutumier international. Toutefois, à part cette réserve, ces dispositions s'appliquent d'une façon générale.

Le président: Étant donné qu'il y a probablement 50 pays qui ont été nouvellement créés dans le monde, depuis que ces conventions ont été passées, existe-t-il une procédure selon laquelle les pays nouvellement constitués deviennent parties à ces conventions?

Mr. Stanford: Oui, monsieur le président. Les dispositions de la Convention prévoient l'admission de pratiquement tous les états, y compris ceux nouvellement créés.

Le sénateur Macnaughton: Il y a ensuite la clause 2(2), que signifie-t-elle en pratique?

Mr. Stanford: L'article 58 de la convention de Vienne sur les relations consulaires contient des références à un grand nombre d'autres articles de la convention. L'article établit en partie le régime applicable aux fonctionnaires consulaires honoraires et aux postes consulaires dirigés par eux. Suit une énumération des articles, et il y en a beaucoup, qui s'appliquent à ces catégories de personnes et de postes. Mais les rédacteurs du projet de loi n'avaient pas l'intention de donner force de loi sous cette forme indirecte à des dispositions qui n'avaient pas été énumérées au paragraphe 1 de l'article 2, et c'est pourquoi vous trouvez au paragraphe 2 une disposition qui limite la partie de l'article 58 et les articles auxquels il renvoie et auxquels il faut donner force de loi.

Le sénateur Macnaughton: Les paragraphes 2(4) et (5) signifient que, quand il le juge opportun, le ministre peut retirer ou restituer les privilèges ou immunités. C'est aussi simple que cela, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Stanford: That is correct.

Senator Macnaughton: And then clause 3—is there any inconsistency between this act, the regulations and orders made under it and any other law—“the regulations, the orders and those provisions prevail to the extent of the inconsistency.” I would think you would start with the provisions and then go to the regulations and then the orders. What I am coming to is that in connection with clause 4, in another committee of which I happen to be deputy chairman, we always jump on any regulation which says that the “Governor in Council may make such regulations and orders as are necessary.” This means you just hand over the whole parliamentary power, which we should not do in principle in a parliamentary system, to the department. Here we have this shining example of what, certainly in the Senate, we are not very keen about, and I suppose that is the case in the House of Commons too. I am speaking now of this making of regulations and this power to do anything you want to do. It is unheard of, and it is being adopted more and more. We certainly step on it in the other committees. I would like to call your attention to it. I am not going to hold up the bill, but I certainly would like to see the minister here and tell him point blank that this sort of thing has to stop. We are the boys to stop it. You see what I am getting at. Ultimate control must be with Parliament and not with departmental officials. That is as clear as Adam and Eve, and yet time after time we get these, if I may use a vulgar word, damn bills always repeating the same thing. It may be through ignorance or it may be through design, but if it is by design we are going to stop it. I am not saying we will stop it in this bill, but please take that warning back.

Mr. Stanford: I certainly will. Obviously I cannot comment on the point of principle you raise in any context other than the context of this particular bill, but it is quite deliberate that the phraseology was used about such regulations and orders as are necessary for the purpose of giving effect to any of the provisions given force of law by section 2. Those are the enumerated provisions. There was a conscious attempt, which I recognize may well not meet the point of principle you raise, but there was a conscious attempt to keep this provision narrow.

Senator Macnaughton: I understand that, and I give you full credit, because I am not holding you personally responsible for it, of course.

Senator Rowe: May I ask a supplementary, Senator Macnaughton, before you leave that subclause 4? Has not that power always resided in the hands of the Secretary of State for External Affairs, the power that is there now?

Senator Thompson: I think you are going back to what we were discussing previously.

Senator Rowe: I am talking about regulations.

[Traduction]

M. Stanford: C'est exact.

Le sénateur Macnaughton: A l'article 3, y a-t-il manque de conformité entre la présente loi, les règlements et les ordonnances pris en application de celle-ci et toute autre loi, règlements et ordonnances, et ces dispositions prévalent-elles en cas de conflit avec toute autre règle de droit? Vous devriez, me semble-t-il, commencer par étudier les dispositions et passer ensuite aux règlements et aux ordonnances. Ce à quoi je veux en venir, c'est qu'au sujet de l'article 4, dans un autre Comité dont que je suis en fait le vice-président, nous malmenons toujours tout règlement déclarant que «le gouverneur en conseil peut édicter les règlements et ordonnances nécessaires». En somme, vous remettez tout simplement l'ensemble des pouvoirs du Parlement entre les mains d'un ministère, ce qui en principe ne devrait pas être fait en régime parlementaire. Voici un exemple notoire d'un usage que nous n'apprécions guère, en tout cas au Sénat, et je suppose qu'il en est aussi de même à la Chambre des communes. Je parle maintenant du pouvoir d'édicter des règlements et de faire ce que bon vous semble. C'est tout à fait inouï et c'est un usage qui devient de plus en plus courant. Les autres Comités ne l'acceptent pas, je tiens à vous le signaler. Je ne veux pas retarder l'étude du projet de loi, mais j'aimerais certainement pouvoir parler au ministre en personne et lui dire de but en blanc que cette pratique doit cesser. Mais c'est à nous d'y veiller: vous voyez où je veux en venir. Le dernier mot revient au Parlement et non aux fonctionnaires des ministères. C'est une lapalissade et pourtant on n'arrête pas de nous envoyer, et vous me permettrez l'expression, ces maudits projets de loi qui répètent toujours la même chose. On le fait peut-être par ignorance ou c'est peut-être à dessein, mais si tel est le cas, nous allons y mettre fin. Je ne dis pas que nous allons le faire pour ce projet de loi, mais n'oubliez pas cet avertissement.

M. Stanford: Je ne l'oublierai pas. Je ne puis, de toute évidence, faire de remarques sur la question de principe que vous soulevez que dans le contexte de ce projet de loi particulier, et c'est d'une façon tout à fait délibérée qu'on a utilisé la phraseologie concernant les règlements et ordonnances nécessaires à l'application de toutes les dispositions auxquelles l'article 2 donne force de loi. Ce sont là les dispositions énumérées. Nous avons sciemment cherché, et je reconnais que cela ne répond peut-être pas à la question de principe que vous soulevez, mais nous avons sciemment cherché à limiter ces dispositions.

Le sénateur Macnaughton: Je le comprends bien, et je vous en attribue tout le mérite, car je ne vous en tiens pas personnellement responsable, bien entendu.

Le sénateur Rowe: J'aurais une question supplémentaire à poser, sénateur Macnaughton, avant de laisser le paragraphe 4. Ce pouvoir n'a-t-il pas toujours été entre les mains du secrétaire d'État aux Affaires extérieures, je veux dire le pouvoir dont il est question ici?

Le sénateur Thompson: Vous revenez, me semble-t-il, à une discussion antérieure.

Le sénateur Rowe: Je parle des règlements.

[Text]

The Chairman: You are speaking to subclause 4, Senator Rowe, but Senator Macnaughton is on clause 4.

Senator Rowe: I thought you were speaking of the power of the Secretary of State to withdraw privileges.

Senator Macnaughton: No, I am talking about the power to make regulations, this divine power as distinct from the delegated power that comes from the Senate and House of Commons.

Senator Rowe: But has that not always been the case?

Senator Macnaughton: That is what we are objecting to.

Senator Rowe: I am not expressing approval of it, senator, but I am merely pointing out that it has always been the case. There is nothing new about it.

Senator Macnaughton: Yes, it is new. It has been creeping in in the last 20 years.

Senator Smith (Colchester): Mr. Chairman, with all respect is not Senator Rowe dealing with a different provision?

The Chairman: Yes. I think Senator Rowe, you started by addressing yourself to subclause 4 of clause 2 while Senator Macnaughton at the moment is dealing in his last question with clause 4 under the word "general." That is referring to the general regulations which may be made by the Governor in Council.

Senator Macnaughton: I am raising a red flag, so in future look out.

Coming now to clause 5, could you give us an example of what this means?

Mr. Stanford: The typical situation to which I believe clause 5 would apply, senator, would be the question whether or not an individual is indeed a first secretary of the Embassy of Ruritania or whatever, and the diplomatic or consular status of the individual concerned. I think that would be the most typical example of the application of that clause.

Senator Carter: Mr. Chairman, this is a short bill, but there is a very large schedule attached to it. Are we regarding this schedule as part of the bill?

The Chairman: Yes, we are. It is referred to in clause 2 of the bill. I am not sure, but I believe you may have joined us after the witness dealt with that in his testimony. He pointed out, in effect, that the particular sections of the two Vienna conventions which have been adopted in this bill are precisely the same sections that have been adopted in similar bills by Great Britain, Australia and New Zealand; that no sections are excluded or included which are not in theirs. He went on to point out that they did not simply parrot those bills, but that they went through the conventions in detail and agreed with what the other Commonwealth countries had done in segregating those sections which applied between government and government. Is that close to your explanation, Mr. Stanford?

[Traduction]

Le président: vous parlez du paragraphe 2(4), sénateur Rowe, tandis que le sénateur Macnaughton étudie l'article 4.

Le sénateur Rowe: Je croyais que vous parliez du pouvoir qu'a le secrétaire d'État de retirer les privilèges.

Le sénateur Macnaughton: Non, je parle du pouvoir de réglementation, vrai pouvoir de droit divin qui est différent du pouvoir délégué par le Sénat et la Chambre des communes.

Le sénateur Rowe: Mais n'en a-t-il pas toujours été ainsi?

Le sénateur Macnaughton: C'est justement à cela que nous nous opposons.

Le sénateur Rowe: Je ne dis pas que je l'approuve, sénateur, mais je souligne simplement qu'il en a toujours été ainsi. Il n'y a rien de nouveau à cela.

Le sénateur Macnaughton: Oui, c'est nouveau. Depuis une vingtaine d'années ce genre de chose s'infiltré partout.

Le sénateur Smith (Colchester): Monsieur le président, avec tout le respect que je vous dois, le sénateur Rowe ne discute-t-il pas d'une disposition différente?

Le président: Oui. Sénateur Rowe, vous avez, je crois, commencé par examiner le paragraphe 4 de l'article 2, alors que le sénateur Macnaughton pose pour l'instant une question au sujet de l'article 4 sous la rubrique «généralités». C'est-à-dire qu'il pose une question qui a trait aux règlements généraux qui peuvent être édictés par le gouverneur en conseil.

Le sénateur Macnaughton: Je lève un drapeau rouge, alors faites attention à l'avenir.

Venons-en à l'article 5, pouvez-vous nous donner un exemple de ce qu'il signifie?

M. Stanford: Une situation type dans laquelle, me semble-t-il, l'article 5 s'appliquerait, serait, sénateur, celle où l'on chercherait à savoir si une personne donnée est ou non le premier secrétaire de l'ambassade de Ruritanie ou de n'importe quel autre pays, et quel est son statut diplomatique ou consulaire. Ce serait là je crois, l'exemple le plus typique d'application de cet article.

Le sénateur Carter: Monsieur le président, le projet de loi est court, mais il est comporte une annexe très volumineuse. Cette annexe fait-elle partie du projet?

Le président: Oui, et nous devons l'étudier. L'article 2 du bill y renvoie. Je n'en suis pas certain, mais je crois que vous vous êtes joint à nous après les explications du témoin à ce sujet. Il nous a en effet fait observer que les articles particuliers des deux Conventions de Vienne qui ont été adoptés dans ce bill sont exactement les mêmes que ceux de projets de loi semblables adoptés par la Grande-Bretagne, l'Australie et la Nouvelle-Zélande; et qu'il ne comprend aucune section ou n'en exclut aucune qui ne soit dans les leurs. Il a aussi ajouté qu'il ne s'agit pas simplement d'articles qui ressemblent aux autres, mais qu'ils ont étudié les Conventions en détail et ont été d'accord avec la décision prise par les autres pays du Commonwealth de séparer les articles qui s'appliquaient de gouvernement à gouvernement. Est-ce un résumé fidèle de vos explications, monsieur Stanford?

[Text]

Mr. Stanford: Yes.

Senator Carter: I am sorry that I arrived late. Although it is part of the bill, we cannot amend it. I understand that this has already been agreed to. The schedule is not open to amendment by this committee or Parliament?

The Chairman: No. However, we can amend the bill, I suppose, by taking certain sections out of the schedule and deleting them from clause 2 of the bill; but we cannot very well amend the wording of the schedule, or we would be attempting to amend the wording of the two international Conventions.

Senator Carter: As I understand the bill, it is merely putting into statutory form the arrangements and obligations we have assumed under the conventions.

The Chairman: That is correct.

Senator Carter: Canada has not had anything like this before. This is something new. What is the position in the United Kingdom? Do they have a similar bill?

Mr. Stanford: Yes. They have two bills: one law that deals with the Diplomatic Convention, and one that deals with the Consular Convention.

Senator Carter: Getting back to the one to which Senator Rowe referred, which was clause 2(4), is that the general principle, that it is done on a *quid pro quo* basis, each country giving the other countries very much what they give to us? Is that the principle?

Mr. Stanford: I think the principle of reciprocity of treatment is fundamental to the whole regime, the whole system of treatment of diplomatic and consular officials. Certainly if any foreign government were to treat Canadian representatives abroad in a way which we regard as contrary to the provisions of the Convention, one form of response would be to withdraw the corresponding treatment to that country's representatives in Canada.

Senator Carter: That applies not only to privileges but also to restraints. Do we impose the same restraints in Canada that other nations impose on us?

Mr. Stanford: Do you mean restraints on movement?

Senator Carter: Yes; that is one type of restraint.

Mr. Stanford: We do impose conditions on the movement of representatives on at least two governments, who apply similar restraints on the movements of our representatives in their countries.

Senator Carter: Are those in identical terms? If one country says "You can only move in a radius of five miles", do we have a similar five mile limit imposed on them? Is the limit identical? If they say that there are certain buildings or establishments that we cannot visit, do we impose similar restraints on identical establishments in Canada?

[Traduction]

M. Stanford: Oui.

Le sénateur Carter: Excusez-moi d'être arrivé en retard. Bien que cette annexe fasse partie du projet de loi, nous ne pouvons la modifier, et je crois comprendre que l'on en a déjà convenu. L'annexe ne peut être modifiée ni par le comité, ni par le Parlement?

Le président: Non. Mais nous pouvons modifier le bill, je suppose, en supprimant certains articles de l'appendice, et donc de l'article 2 du bill; mais il ne nous est pas facile de modifier le texte de l'appendice, car nous chercherions alors à modifier le libellé des deux conventions internationales.

Le sénateur Carter: D'après ce que je comprends du bill, il ne fait que mettre sous forme réglementaire les accords et obligations auxquels nous avons souscrit en vertu des Conventions.

Le président: C'est exact.

Le sénateur Carter: Le Canada n'a jamais fait cela auparavant, et c'est quelque chose de nouveau. Quelle est la position du Royaume-Uni? A-t-il un projet de loi semblable?

M. Stanford: Oui. Il en a en fait deux, l'un qui traite de la Convention diplomatique et l'autre de la Convention consulaire.

Le sénateur Carter: Pour revenir au paragraphe auquel le sénateur Rowe a fait allusion, à savoir le paragraphe 2 (4), est-ce en vertu d'un principe général que cela se fasse dans le cadre d'une entente de compensation, chaque pays donnant aux autres pays à peu près ce qu'il nous donne? En est-ce là le principe?

M. Stanford: Le principe de réciprocité est, je crois, fondamental à l'ensemble du régime, et à l'ensemble du système d'accords sur les diplomates et les consuls. Si un gouvernement étranger devait traiter les représentants canadiens sur son territoire d'une manière qui nous paraît enfreindre les dispositions de la Convention, une façon de répondre à cette situation serait, certes, de ne plus donner aux représentants de ce pays au Canada le traitement correspondant.

Le sénateur Carter: Cela vaut non seulement pour les privilèges, mais aussi pour les restrictions. Imposons-nous au Canada les mêmes restrictions que d'autres nations nous imposent?

M. Stanford: Parlez-vous des restrictions quant à la liberté de mouvement?

Le sénateur Carter: Oui, c'est là un genre de restriction.

M. Stanford: La liberté de mouvement des représentants d'au moins deux gouvernements est soumise à certaines conditions; et ces gouvernements appliquent des restrictions semblables à la liberté de mouvement de nos représentants dans leur pays.

Le sénateur Carter: Sont-ils soumis aux mêmes conditions? Si l'un des pays dit: «Vous pouvez vous déplacer dans un rayon de 5 milles seulement», pouvons-nous lui imposer également une limite de 5 milles? La limite est-elle identique? S'il dit qu'il y a certains immeubles ou établissements que nous ne

[Text]

Mr. Stanford: I think there are two kinds of restraints involved. One which I think is common and is recognized in the Convention is that any state may impose restrictions on the right of foreign government representatives to visit certain installations—restrictions which are imposed essentially for national security reasons. They are common. They might be the kind you refer to as restrictions on visiting certain buildings or places. The more general form of restriction, in the sense that it does not single out particular places, is when they may move within the radius of so many miles from the capital unless one has prior permission to go outside that area. That is the kind of restraint which we do impose on representatives of two governments here, who impose similar restraints on our people in their capitals. I am sorry, but I cannot answer your question whether restraints are identical in terms of distances or of time limit, advance notice, and details of that kind. I am afraid I just do not know.

Senator Carter: I notice in one of the articles of the Convention that the size of missions is a matter of agreement between the two countries involved; is that correct?

Mr. Stanford: That is correct.

Senator Carter: We read in the newspapers about certain missions in certain countries being excessive, far beyond what the normal requirements seem to be. How does that happen? Is the agreement worked out in such a way that it permits three or five times the personnel required for the duties involved? Can you give me any information on the background of these agreements or arrangements? How do they determine that one country will have 100 or 200 personnel in Canada, when 10 or 20 would be sufficient?

Mr. Stanford: I think the arrangements concerning the levels of personnel can be more accurately described as arrangements rather than as agreements. There is not, so far as I am aware, any formal, binding written agreement between Canada and other countries regarding the size of missions. The manner in which the problem normally arises is in the reference to the point made earlier, that the sending state notifies the receiving state of its intention to assign personnel to its mission. If our protocol people receive notification from the embassy of Ruritania that is suddenly proposes to add 10, 15 or 20 new bodies to its establishment, then the ambassador may well be called in—this does happen and has happened; I have participated in discussions of this kind,—and told that we are sorry but that is simply too many, that we cannot agree to the mission being increased in size that way.

You then have an issue between the two governments which becomes the subject for negotiation. Trade-offs very often arise in the broader context. Very often these issues, when they arise, are linked to questions of trade promotion and issues of that kind. It is by negotiation that the issues are resolved. But the bottom line, if I may use that expression, is that the size of

[Traduction]

pouvons pas visiter, pouvons-nous imposer les mêmes contraintes concernant des établissements analogues au Canada?

M. Stanford: Je pense qu'il existe deux sortes de contraintes: la première, qui, à mon avis, est courante et est reconnue dans la Convention est que tout État peut imposer des restrictions sur le droit des représentants d'un gouvernement étranger de visiter certaines installations, restrictions qui sont imposées essentiellement pour des raisons de sécurité nationale. Elles sont courantes. Il se peut que ce soit celles que vous avez mentionnées au sujet de la visite de certains endroits ou édifices. La forme générale de restriction, en ce sens qu'elle ne porte pas sur des endroits particuliers, consiste à demander aux représentants de se limiter à un rayon de tant de milles de la capitale, à moins qu'ils aient la permission de sortir de ce secteur. C'est le genre de restrictions que nous imposons aux représentants des 2 gouvernements ici, qui imposent les mêmes restrictions à nos représentants qui se rendent dans leurs capitales. Je suis désolé, mais je ne peux pas répondre à votre question, à savoir si les limites sont identiques pour ce qui est des distances, des délais, des préavis, et d'autres détails de ce genre. Je ne sais malheureusement pas.

Le sénateur Carter: Je remarque dans l'un des articles de la Convention que l'importance des délégations est une question d'accord entre les 2 pays concernés; est-ce exact?

M. Stanford: C'est exact.

Le sénateur Carter: J'ai lu dans les journaux que certaines délégations dans certains pays étaient excessives et qu'elles dépassaient, semble-t-il, les exigences normales. Est-ce que cela arrive? La Convention permet-elle d'avoir un personnel 2 ou 5 fois plus grand que ne l'exigent les fonctions? Pouvez-vous me donner des renseignements sur ces accords ou les ententes? Sur quel critère se fonde-t-on pour déterminer qu'un pays aura 100 ou 200 représentants au Canada alors que 10 ou 20 personnes suffiraient?

M. Stanford: En ce qui concerne la taille des délégations, je pense qu'il s'agit plus d'une entente que d'un accord. Autant que je sache, il ne s'agit pas d'un accord officiel par écrit entre le Canada et les autres pays. Comme il a été mentionné précédemment, le problème qui se pose normalement est le suivant: l'État qui envoie la délégation fait savoir à l'État hôte ses intentions quant au nombre du personnel. Si les membres de notre protocole reçoivent un avis de l'ambassade de la Ruritanie, selon lequel le gouvernement a soudainement décidé d'ajouter 10, 15 ou 20 nouvelles personnes, l'ambassadeur est alors convoqué; cela arrive et c'est arrivé; j'ai participé à des discussions de ce genre, et j'ai dit que nous étions désolés, mais que la délégation était simplement trop nombreuse et que nous ne pouvions pas l'accepter si elle était de cette taille.

Il y a alors un problème entre les deux gouvernements, qui fait l'objet d'une négociation. Il s'agit très souvent de concessions dans un large contexte. Ces problèmes, lorsqu'ils se posent, sont très souvent liés aux questions de publicité commerciale ou à des questions de ce genre. Ils sont résolus au moyen de négociations, mais l'idée fondamentale est que l'im-

[Text]

the mission cannot be augmented without the accord, tacit or explicit, of the receiving state.

Senator Carter: Does this bill cover an establishment that may be set up by the provinces in a foreign country? Does this have any relation to that sort of thing? Some of these eventual establishments take on, just on the borderline, diplomatic relations as well.

Mr. Stanford: Senator, the legislation does not apply to provincial establishments, and the federal government would take the view that these provincial establishments abroad do not in fact have a diplomatic or even a consular character, although they may perform some functions that are also performed by diplomatic or consular organizations.

Senator Carter: That is only a point of view. It may be an accurate point of view at the present time, but circumstances may change, and there is nothing in this bill to prohibit a provincial government from setting up an establishment in a foreign country that would be a quasi-diplomatic mission.

Mr. Stanford: For a provincial government to establish in a foreign country a diplomatic mission, it would be necessary for that foreign country to recognize the province in question as an independent sovereign state.

Senator Carter: What I am saying is that under the guise of a trade commission, or some other establishment of that kind, diplomatic activities could very well be carried on. There is nothing in this bill to define or make any distinction between a genuine diplomatic mission and a trade mission. It does not set a limit that would mark off one from the other. There is nothing to prevent one starting out as a trade mission and going over the border and resulting in a quasi-diplomatic mission, or doing it under a different guise.

The Chairman: In your question you are not suggesting, Senator Carter, that if it went over the border and started to do quasi-diplomatic functions, it would somehow come under the protection of this act?

Senator Carter: I was thinking that there should be a restriction in the bill that would prevent that sort of thing from happening.

Senator Thompson: This applies to signatories of the two conventions. Would there be more than one signatory within a country?

Mr. Stanford: No, senator, there would not. The bill applies to foreign missions in Canada, rather than to Canadian missions abroad.

Senator Macnaughton: It says that in the title, "In Canada."

Senator Carter: What legislation do we have covering the other side of the coin?

Mr. Stanford: Apart from one particular bill relating to the High Commission in London, there is none that I am aware of.

Senator Carter: From time to time we read in the papers about the city fathers getting worked up because diplomats

[Traduction]

portance de la délégation ne peut pas être augmentée sans l'accord, tacite ou explicite, de l'État hôte.

Le sénateur Carter: Est-ce que ce projet de loi porte également sur une institution établie par les provinces dans un pays étranger? Existe-t-il un rapport quelconque avec ce genre de choses? Certaines de ces institutions ont également des répercussions, juste à la frontière, sur les relations diplomatiques.

M. Stanford: Sénateur, la législation ne s'applique pas aux institutions provinciales, et le gouvernement fédéral considère que ces institutions provinciales à l'étranger ne présentent, en fait, aucun caractère diplomatique ou même consulaire, bien qu'elles assument certaines fonctions qui sont également assumées par des organismes diplomatiques ou consulaires.

Le sénateur Carter: C'est seulement un point de vue. Il se peut que ce soit un point de vue qui se justifie pour le moment, mais les circonstances peuvent changer, et ce projet de loi ne contient aucune disposition qui empêche un gouvernement provincial de créer une institution dans un pays étranger avec une mission quasi-diplomatique.

M. Stanford: Pour qu'un gouvernement provincial puisse établir une mission diplomatique dans un pays étranger, il faut que ce pays étranger reconnaisse la province en question comme un état souverain indépendant.

Le sénateur Carter: Ce que je voulais dire c'est qu'une commission commerciale ou toute autre institution de ce genre peut très bien avoir des activités diplomatiques. Il n'y a rien dans ce projet de loi qui définisse ou distingue une véritable mission diplomatique d'une mission commerciale. Il n'existe aucune limite bien marquée entre les deux. Il n'y a rien qui empêche de lancer une mission commerciale, d'aller de l'autre côté de la frontière et d'avoir finalement une mission quasi-diplomatique, ou d'agir sous une autre couverture.

Le président: Dans votre question, sénateur Carter, vous ne voulez pas dire que si la mission traverse la frontière et qu'elle commence à assumer des fonctions quasi-diplomatiques, elle serait en quelque sorte protégée aux termes de cette loi?

Le sénateur Carter: Je pense qu'il faudrait prévoir dans le projet de loi une restriction qui empêcherait ce genre de chose.

Le sénateur Thompson: Cela s'applique aux signataires des deux conventions? Peut-il y avoir plus d'un signataire au sein d'un pays?

M. Stanford: Non, sénateur. Le projet de loi s'applique aux missions étrangères au Canada plutôt qu'aux missions canadiennes à l'étranger.

Le sénateur Macnaughton: Le titre dit «au Canada».

Le sénateur Carter: De quelle législation dépend l'autre côté de la médaille?

M. Stanford: A part le projet de loi particulier au sujet du Haut-commissariat à Londres, il n'en existe pas d'autres autant que je sache.

Le sénateur Carter: De temps en temps nous lisons dans les journaux que les représentants municipaux ont des problèmes,

[Text]

here do not pay parking tickets and they do not pay any attention to the city by-laws. At the same time we read that in other countries Canada pays its parking tickets. They have a proviso that there would be reciprocity. What control does this bill have over legislation that might be set up by a municipality or by a province? Does it prohibit such legislation of provinces or municipalities affecting diplomats?

Mr. Stanford: The immunity of diplomatic personnel from criminal jurisdiction, which exists already and, in effect, is confirmed by this bill, would prevent any government in Canada, federal, provincial or municipal, from seeking to exercise criminal jurisdiction over diplomatic personnel, whether it was in respect to parking tickets—if one can speak of parking tickets as a crime—or other forms of activity.

The Chairman: Senator Carter, I apologize for interrupting you at this point, but I should advise members of the committee that we are sitting with the permission of the Senate while the Senate is sitting. I have just received a message that there is a question of a quorum in the Senate at the moment, and we are requested to adjourn. We could adjourn and return, if Senator Carter is finished, and you, Senator Rowe, are finished, and we could deal with the matter immediately. If we are at the end of the questioning, we could do so now.

Senator Rowe: I had one short question to ask.

The Chairman: Are you finished, Senator Carter?

Senator Carter: Yes. That was my last question.

The Chairman: Fine. Thank you.

Senator Rowe: I would come back to subclause (4) of clause 2, again. I ask this, as Senator Macnaughton has said, in ignorance. Is there anything in subclause (4), if it becomes law, that gives to Mr. Jamieson some power that he does not at this moment possess? Surely there are laws and regulations derived from those that enable the Secretary of State for External Affairs right now, and have enabled him in the past, to do exactly what is envisaged here in subclause (4). Am I not right in that?

Mr. Stanford: There are probably no statutes to confer that power. It will be a power exercised, if you will, as part of royal prerogative relating to the establishment and conduct of diplomatic relations. I think that the reason for subclause (4) is that you now have Parliament entering the field, so that in order to make clear that it was not Parliament's intention to derogate from the minister's power previously exercised as part of the royal prerogative, this power is explicitly included.

Senator Rowe: That makes sense. I am sure he could invoke, at this moment, immediately, if he needed to, some law to do precisely what is envisaged right here.

Senator Thompson: For the record, could I ask a question? One of the questions that I have been asked in the Senate has been with respect to consultation with the provinces, and I

[Traduction]

car les diplomates ici ne payent pas leurs contraventions de stationnement et ne respectent pas les règlements de la ville. Nous lisons en même temps que dans d'autres pays le Canada paye ces contraventions de stationnement. Il existe une disposition selon laquelle il devrait y avoir une certaine réciprocité. Quel contrôle peut avoir ce projet de loi sur une loi d'une municipalité ou d'une province? Empêche-t-il cette loi de viser les diplomates?

M. Stanford: L'immunité diplomatique, qui existe déjà et qui, en fait, est confirmée par ce projet de loi, empêche toute administration au Canada, fédérale, provinciale ou municipale, d'exercer une juridiction criminelle sur le personnel diplomatique, qu'il s'agisse de contraventions de stationnement—si l'on peut considérer ces dernières comme un crime—ou d'autres formes d'activités.

Le président: Sénateur Carter, je vous prie de m'excuser de vous interrompre, mais je dois rappeler aux membres du Comité que nous siégeons avec la permission du Sénat, lorsque le Sénat siège. Je viens juste de recevoir un message signalant qu'il y a la question du quorum au Sénat en ce moment, et nous sommes priés d'ajourner. Nous pourrions ajourner et reprendre plus tard, si le sénateur Carter a fini, et si vous, sénateur Rowe, avez fini également; nous pouvons traiter de la question immédiatement. S'il n'y a plus de questions, nous pourrions le faire.

Le sénateur Rowe: J'ai une petite question à poser.

Le président: Avez-vous fini, sénateur Carter?

Le sénateur Carter: Oui. C'était ma dernière question.

Le président: Bien, merci.

Le sénateur Rowe: J'aimerais revenir au paragraphe (4) de l'article 2. Cela est dû, comme l'a dit le sénateur Macnaughton, à mon ignorance. Y a-t-il quelque disposition dans le paragraphe 4), s'il prend force de loi qui donnera à M. Jamieson un pouvoir qu'il ne possède pas à l'heure actuelle? Il existe certainement des lois et des règlements tirés de ceux-ci qui permettent au Secrétaire d'État aux Affaires étrangères à l'heure actuelle, et qui ont permis à ce même ministre dans le passé, de faire exactement ce qui est prévu au sous-paragraphe (4). N'ai-je pas raison?

M. Stanford: Il n'existe probablement aucune loi qui confère ce pouvoir. Il s'agira d'un pouvoir qui fera partie, si vous voulez, d'une prérogative royale concernant l'établissement et la conduite des relations diplomatiques. Je crois que la raison pour laquelle le paragraphe (4) a été inclus est que le Parlement s'en mêle à l'heure actuelle si bien que ce pouvoir a été explicitement inclus pour préciser qu'il n'était pas dans l'intention du Parlement de déroger au pouvoir que le ministre exerçait précédemment comme une partie de la prérogative royale.

Le sénateur Rowe: C'est censé. Je suis sûr qu'il pourrait invoquer, en ce moment, immédiatement, s'il en avait besoin, une loi pour faire précisément ce qui est prévu ici.

Le sénateur Thompson: J'aimerais poser une question pour qu'on l'inscrive au procès-verbal. Une des questions que l'on m'a posée au Sénat porte sur la consultation auprès des

[Text]

think I may have inferred, inaccurately, that you consulted the provinces about the bill. In fact, am I correct in saying that you consulted the provinces about the conventions and particularly the consular convention?

Mr. Stanford: We consulted the provinces at some length about the consular convention. There was no consultation with the provinces prior to the introduction of this bill.

Senator Lafond: Mr. Chairman, may I move that the bill be reported without amendment?

The Chairman: Do I take it, Senator Lafond, that in that motion is inherent the fact that we need not deal with the bill clause by clause and that you are including all clauses?

Senator Lafond: It seems to me, Mr. Chairman, that we have somehow or other dealt with all clauses.

The Chairman: We have, generally speaking. Shall I report the bill without amendment?

Senator Barrow: I second the motion to report the bill without amendment.

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: I have one remaining item. We have presently a resolution passed last November 16, because of our Canada-U.S. study, that we print 1,800 copies of the proceedings bilingually. In this case I will ask for a motion that the printing be reduced to a more nominal number of 1,000.

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Thank you. I shall report the bill without amendment.

The committee adjourned.

[Traduction]

provinces et je crois avoir indiqué, sans l'avoir vérifié, que vous aviez consulté les provinces au sujet de ce projet de loi. En fait, ai-je raison de dire que vous avez consulté les provinces au sujet des conventions et particulièrement au sujet de la convention consulaire?

M. Stanford: Nous avons consulté les provinces à propos de la convention consulaire. Il n'y a eu aucune consultation avec les provinces avant le dépôt de ce projet de loi.

Le sénateur Lafond: Monsieur le président, puis-je proposer que le projet de loi soit rapporté sans amendement?

Le président: Dois-je conclure, sénateur Lafond, qu'en proposant cette motion, vous pensez que nous n'avons pas besoin d'étudier le projet de loi article par article?

Le sénateur Lafond: Il me semble, monsieur le président, que nous avons plus ou moins étudié tous les articles.

Le président: Nous l'avons fait, sans entrer dans les détails. Dois-je faire rapport du projet de loi sans amendement?

Le sénateur Barrow: J'appuie la motion visant le rapport du projet de loi sans amendement.

Des voix: D'accord.

Le président: J'ai un dernier point à souligner. Il y a là une résolution adoptée le 16 novembre dernier en raison de notre étude des relations entre le Canada et les États-Unis selon laquelle nous devons imprimer 1800 copies des délibérations dans les deux langues. Dans ce cas, je demanderais qu'une motion soit déposée pour que le nombre de copies soit ramené au nombre de 1000.

Des voix: D'accord.

Le président: Merci, je fais donc rapport du projet de loi sans amendement.

Le Comité suspend ses travaux.

WITNESS—TÉMOIN

Department of External Affairs:

Mr. J. S. Stanford, Former Director of Legal Advisory
Services.

Ministère des affaires extérieures:

M. J. S. Stanford, ancien directeur de la direction des
consultations juridiques.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, July 5, 1977

Le mardi 5 juillet 1977

Issue No. 26

Fascicule n° 26

Twenty-fifth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Vingt-cinquième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the Papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart:

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JULY 5, 1977

(28)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:35 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Macnaughton, McElman, McNamara, Sparrow and Yuzyk. (12)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Haig and Petten. (2)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; Mr. Reg Letourneau from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

And also: Mr. Douglas Glynn, Director of Public Relations, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America (UAW).

The Committee continued its study of Canada—United States relations.

Witnesses: From the *United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America (UAW)*: Mr. Dennis McDermott, Canadian Director; Mr. John Moynahan, President, Canadian UAW Council; and Mr. Samuel Gindin, Research Director. From the *International Steelworkers of America (ISWA)*: Mr. Lynn Williams, Secretary; and Mr. Gordon Milling, Canadian Director of Research.

At 5:18 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 5 JUILLET 1977

(28)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 35.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Macnaughton, McElman, McNamara, Sparrow et Yuzyk. (12)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Haig et Petten. (2)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, Directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M^{me} Carol Seaborn, Adjoint spécial auprès du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; M. Reg Letourneau de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Également présents: M. Douglas Glynn, Directeur des relations publiques, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America (UAW).

Le Comité poursuit l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: De la *United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America (UAW)*: M. Dennis McDermott, Directeur pour le Canada; M. John Moynahan, Président, Canadian UAW Council; et M. Samuel Gindin, Directeur de la recherche. De l'*International Steel Workers of America (ISWA)*: M. Lynn Williams, Secrétaire; et M. Gordon Milling, Directeur de la recherche pour le Canada.

A 17 h 18, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, July 5, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we will start with one announcement and one observation. The announcement is that if Bill C-5, which is the amendment to the Currency and Exchange Act, is referred to this committee by the Senate tonight we will be sitting tomorrow morning at nine o'clock to deal with it. Similarly, Bill C-18, which is an amendment to the Bretton Woods Agreement and a companion bill, may be referred tonight and, again, we will deal with it tomorrow morning. In fact, if either or both of those bills are referred to the committee tonight it is our intention to deal with them tomorrow morning at nine o'clock. The reason for sitting half an hour earlier than usual is because there are other committees sitting at 9.30 and 10.30, in addition to which some members of the committee like to get to caucus and this will enable them to do so. I do not wish to anticipate the committee's reaction to the two bills, but they are quite short and may be dealt with quite quickly.

With that and with apologies to our guests today for the breakdown of the air conditioning system in the Senate, we will proceed. We have with us this afternoon Mr. Lynn Williams, the Secretary of the United Steelworkers of America, and Mr. Dennis McDermott, of the United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America.

On June 1 of this year Mr. Williams took up the post of Secretary of the United Steelworkers of America, with its headquarters in Pittsburgh, after serving four years as director of District 6, in Ontario, of the United Steelworkers. I believe, if I am not mistaken, Mr. Williams, it is the first time that a Canadian has been appointed an officer.

Mr. Lynn Williams, Secretary of International Steelworkers of America: That is right—elected. There is an important difference, which I believe many in this room would appreciate.

The Chairman: So he has been with the Steelworkers since 1954. Mr. Williams is accompanied today by Mr. Gordon Milling, Research Director from the Canadian office. Mr. McDermott has been Canadian Director of the United Automobile Workers since 1968, and has been with the union since 1948. He is also an international vice-president of his international union and a vice-president of the Canadian Labour Congress. He is accompanied today by Mr. Gindin, Research Director, and Mr. Douglas Glynn, Director of Public Relations for the United Automobile Workers.

For the benefit of our witnesses today, I might just say that we have heard from numerous industry representatives in this study of Canada-U.S. trade to date, in addition to institutional evidence and officials from government. We are anxious to

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 5 juillet 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, tout d'abord une annonce et une observation. Je vous annonce que si le projet de loi C-5, Loi modifiant la Loi sur la monnaie et les changes, nous est soumis ce soir, nous siégerons demain matin à 9 heures pour l'étudier. Pareillement, le projet de loi C-18, modification des accords de Bretton Woods, et un bill connexe, nous seront peut-être transmis ce soir et nous les étudierons eux aussi demain matin. En fait, si les deux projets de loi ou l'un d'entre eux nous est transmis ce soir, nous avons l'intention d'en faire l'étude demain matin à 9 heures. Notre réunion est fixée une demi-heure plus tôt qu'à l'ordinaire parce que d'autres comités se réunissent à 9 h 30 et à 10 heures, et que certains membres du comité voudront peut-être participer à ces séances pour faire caucus. Je ne désire pas prédire la réaction du comité aux deux projets de lois, mais ils sont très courts et peuvent être traités très rapidement.

Cela dit, et après nous être excusés auprès de nos témoins d'aujourd'hui pour la panne du système de climatisation au Sénat, nous poursuivons notre réunion. Nous avons ici cet après-midi M. Lynn Williams, secrétaire des Métallurgistes unis d'Amérique, et M. Dennis McDermott, du Syndicat international des travailleurs unis de l'automobile, de l'aéronautique et des instruments aratoires d'Amérique.

Le 1^{er} juin dernier, M. Williams a été nommé secrétaire des Métallurgistes unis d'Amérique, après avoir été pendant quatre ans directeur du district no 6, en Ontario, de ce syndicat dont le siège social est à Pittsburgh. Je crois pouvoir dire sans me tromper, monsieur Williams, que c'est la première fois qu'un Canadien est nommé à ce poste, n'est-ce pas?

M. Lynn Williams, secrétaire des Métallurgistes unis d'Amérique: C'est juste; élu toutefois. C'est là une différence importante à laquelle un grand nombre de personnes ici présentes devraient être sensibles.

Le président: Il est donc au service des Métallurgistes unis depuis 1954. M. Williams est accompagné de M. Gordon Milling, directeur de la recherche du bureau canadien. M. McDermott est directeur canadien des Travailleurs unis de l'automobile depuis 1968, et il est membre de ce syndicat depuis 1948. Il est aussi vice-président international de son syndicat international et vice-président du Congrès du travail du Canada. Il est accompagné par M. Gindin, directeur de la recherche, et M. Douglas Glynn, directeur des relations publiques du syndicat des Travailleurs unis de l'automobile.

Pour le bénéfice de nos témoins d'aujourd'hui, je dois dire que nous avons déjà entendu les témoignages de nombreux représentants de l'industrie dans le cadre de cette étude des relations canado-américaines, sans compter ceux de représen-

[Text]

hear from labour. We have had one labour witness to date, Senator Lawson, appearing in his capacity as head of the Teamsters' Union in Canada; we have you gentlemen this afternoon; and on Thursday, the legislative program being willing, we will have Mr. Lorrain, President of the Canadian Paper Workers' Union. I might just mention that we have heard a lot of evidence of grave concern, from various sectors in Canada, as to the competitiveness of Canadian products in the U.S. market. It appears to have declined in recent times. Business witnesses and other witnesses, I have found—and I think I would be supported by members of the committee in saying this—are not being as quick, as one might have suspected, to simply cry wages as being the only problem they face in this regard. They have, of course, mentioned higher wages. They have also mentioned higher taxes, transportation costs, capital costs, costs of borrowing money, our high dollar, up until recently, lower productivity rates, capital accumulation, our climate and, consequently, higher construction costs in Canada than in the southern States, shorter production runs, and so forth. Therefore, we would be very interested in the viewpoint of you two gentlemen from the unions.

I might also mention that Mr. McDermott's appearance before us this afternoon is most timely. Only last week the North American automotive industry study, the Arthurs Report, was tabled in the House of Commons. I am sure Mr. McDermott will be commenting on that.

I have suggested to the witnesses that they might most profitably commence with perhaps 15-minute presentations, in sequence, before we commence the questioning. Senator Croll has kindly consented to lead off the questioning relative to Mr. Williams, and Senator Laird will lead off with regard to Mr. McDermott, in particular.

Mr. Dennis McDermott, Canadian Director, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America: Mr. Chairman, you made reference to the Arthurs Report. As you can probably guess, although we are involved with much more than just automobile and related manufacturing, we will be concentrating primarily on the automotive industry and the parts related industry this afternoon.

The Arthurs Report produces a lot of figures and conclusions that I think will explode some of the myths you have heard with respect to the competitiveness of the industry in Canada versus the United States. While the committee has heard testimony relating to the statistics and to an overview of the Auto Pact, we will attempt to concentrate on areas that particularly concern us, and we think have been dealt with somewhat inadequately up until now.

The Chairman: In the report or in our testimony?

Mr. McDermott: In the general presentations that have been made to this committee, because we have read the record and we have seen some of the testimony that has been submitted here. What I am talking about, in particular, is the competitiveness of the Canadian automobile industry and the Auto Pact deficit. An item that has not been examined too

[Traduction]

tants d'institutions et du gouvernement. Nous avons hâte d'entendre le point de vue des travailleurs. Toutefois, nous avons déjà entendu un témoin syndicaliste: le sénateur Lawson, qui a comparu en sa qualité de chef du Syndicat des camionneurs du Canada c'est à votre tour cet après-midi messieurs et jeudi, si le programme législatif le permet, nous accueillerons M. Lorrain, Président du Syndicat canadien des travailleurs du papier. Je dois mentionner que nous avons entendu un grand nombre de témoignages assez inquiétants de divers secteurs du Canada, au sujet du caractère concurrentiel des produits canadiens sur le marché américain. Il semble avoir diminué récemment. J'ai trouvé que les témoins du monde des affaires et d'ailleurs, d'ailleurs les membres du comité l'ont remarqué certainement, n'ont pas semblé aussi prompts qu'on aurait pu le soupçonner à imputer aux salaires tous leurs problèmes. Ils ont bien sûr mentionné les salaires plus élevés, les impôts plus élevés, les frais de transport, les frais de premier établissement, les frais d'emprunt, la valeur plus élevée de notre dollar, jusqu'à récemment, les taux de productivité plus bas, l'accumulation de capitaux, notre climat et par conséquent des coûts de construction plus élevés au Canada que dans les États du Sud américain, des périodes de production plus courtes, etc. Par conséquent, nous serions très désireux de connaître votre point de vue, messieurs du syndicat.

J'ajoute que la présence de M. McDermott ici cet après-midi est opportune. En effet, la semaine dernière, l'industrie de l'automobile de l'Amérique du Nord a déposé le rapport Arthurs à la Chambre des Communes. Je suis sûr que M. McDermott nous en parlera.

J'ai proposé aux témoins de commencer par donner des exposés consécutifs de 15 minutes avant la période de questions. Le sénateur Croll a bien voulu accepter de commencer l'interrogation pour M. Williams, et le sénateur Laird, celle de M. McDermott.

M. Dennis McDermott, directeur canadien, syndicat international des travailleurs unis de l'automobile, de l'aéronautique et des instruments aratoires d'Amérique: Monsieur le président, vous avez mentionné le rapport Arthurs. Comme vous pouvez le deviner sans doute, même si notre sphère d'activité dépasse l'automobile et la fabrication connexe, nous nous concentrerons principalement sur l'industrie de l'automobile et l'industrie connexe des pièces cet après-midi.

Le rapport Arthurs donne un grand nombre de chiffres et de conclusions qui détruiront, je crois, certains mythes que vous avez entendus au sujet du caractère concurrentiel de l'industrie au Canada en comparaison de celle des États-Unis. Bien que le Comité ait déjà entendu des témoignages sur les statistiques et sur l'Accord de l'automobile, nous essaierons de nous concentrer sur les domaines qui nous préoccupent particulièrement, et qui n'ont pas été à notre avis suffisamment bien traités jusqu'à maintenant.

Le président: Dans le rapport ou dans les témoignages.

M. McDermott: Dans les exposés généraux qui ont été présentés au comité, car nous avons lu les comptes rendus et certains des témoignages qui ont été soumis ici. Je songe tout particulièrement au caractère concurrentiel de l'industrie canadienne de l'automobile et au déficit de l'Accord de l'automobile. Un point qui n'a pas été examiné de tellement près et

[Text]

closely and we have not heard too much about is the price differential on cars. There is the whole question of future problems, and the position of the Canadian UAW vis-a-vis the UAW in the United States in its attitude towards us. Finally, we come to our conclusions.

Let us, first of all, deal with the competitiveness in labour costs. In the big three, wage parity means equal wage costs. When all compensation costs are considered, particularly the higher cost to the U.S. employer of social security—that is the social security contribution and medical premiums—Canadian costs in this industry are in fact lower than the U.S., not higher.

Let me quote from the Arthurs Report when it reaches the following conclusion. I quote:

... Canadian parts manufacturers continue to experience a slight cost advantage in labour and material which is offset somewhat by higher overhead costs. On average, the labour and material cost advantage is approximately 6% and the overhead cost disadvantage is about 5% principally taxes and cost of financing.

That reference is contained in the Arthurs Report working paper 2, page 18.

A lot of people complained that the costs in Ontario, just as they are in Michigan, are higher than in the deep south of the United States. But the competitive threat is, ironically, not at our high-wage plants at all, such as Budd or Hayes-Dana, but at our low-wage plants where factories are more easily relocated because of smaller capital investment, obsolete plants and dependence primarily on unskilled labour. That is really where the competition advantage or the competition comes from. It is not in the big ones where we have the capital investment, where we have the sophisticated machinery, but rather in the small ones.

With regard to labour productivity, the Arthurs Report confirms the fact that productivity in Canadian assembly operations is at least as high as in the United States. This was denied by a previous study by the Ontario government that you may have read. It contained a number of serious errors. The background paper on productivity prepared for the Arthurs Report states:

... it has seemed reasonable to conclude that labour productivity in Canada was, by 1973, on a par with that in the United States and may in fact have exceeded U.S. productivity.

That is in the Arthurs Report on page 3.

In the parts sector, access to the U.S. market has led to a closing of our productivity gap. In the manufacture of comparable parts, we are now equally competitive. I might say that in many instances we can prove very conclusively that wage parity, rather than destroying competitiveness or productivity,

[Traduction]

dont nous n'avons pas beaucoup entendu parler est la différence de prix des automobiles. Il y a toute la question des problèmes à venir, et de la réaction du syndicat canadien vis-à-vis du syndicat américain et vice versa. Enfin, nous tirerons nos conclusions.

Nous commencerons donc par le caractère concurrentiel dans les coûts de la main-d'œuvre. Dans les trois grandes sociétés, parité salariale signifie parité des coûts salariaux. Lorsqu'on tient compte de tous les coûts de compensation, tout particulièrement du coût plus élevé imposé à l'employeur américain par la sécurité sociale—c'est-à-dire la contribution à la sécurité sociale et les primes d'assurance-santé—les coûts canadiens dans cette industrie sont en fait inférieurs à ceux des États-Unis et non supérieurs.

Permettez-moi de citer la conclusion du rapport Arthurs à cet égard:

Les fabricants canadiens de pièces continuent à bénéficier d'un léger avantage au chapitre des coûts pour la main-d'œuvre et le matériel, mais il est quelque peu compensé par des frais généraux supérieurs. En moyenne, l'avantage quant aux coûts de la main-d'œuvre et du matériel est d'environ 6 p. 100 et le désavantage pour les coûts généraux est d'environ 5 p. 100 (principalement impôts et frais de financement).

Cet extrait se retrouve dans la deuxième partie du rapport Arthurs, à la page 18.

Un grand nombre de personnes déplorent qu'en Ontario, tout comme au Michigan, les coûts sont plus élevés que dans l'extrême Sud des États-Unis. Mais la menace concurrentielle, assez ironiquement, ne provient pas des usines à salaire élevé, comme Budd ou Hayes-Dana, mais de nos usines à salaire bas où les fabriques peuvent plus facilement être déplacées en raison d'investissement de premier établissement inférieur, d'usines désuètes et de la non-spécialisation de la main-d'œuvre qu'elles utilisent surtout. C'est ce qui fait vraiment l'avantage concurrentiel ou la concurrence. Ce n'est pas dans les grosses usines à forte concentration de capitaux et dotées d'une machinerie complexe, mais plutôt dans les petites.

En ce qui a trait à la productivité de la main-d'œuvre, le rapport Arthurs confirme que dans les ateliers d'assemblage canadiens elle est au moins aussi élevée qu'aux États-Unis. Le contraire était avancé dans une étude antérieure effectuée par le gouvernement de l'Ontario, et que vous avez peut-être lue. Elle contenait un certain nombre de graves erreurs. Le document de base sur la productivité, préparé pour le rapport Arthurs déclare ce qui suit:

«... il a semblé raisonnable de conclure que la productivité de la main-d'œuvre au Canada était, en 1973, sur un pied d'égalité avec celle des États-Unis et a pu même avoir dépassé la productivité américaine.»

Cette citation se trouve dans le rapport Arthurs à la page 3.

Dans le secteur des pièces, l'accès au marché américain a fait se reserrer cet écart de productivité. Dans la fabrication de pièces comparables, nous sommes maintenant également compétitifs. Je dois dire que dans un grand nombre de cas, nous pouvons prouver très nettement que la parité salariale, au lieu

[Text]

brought about equal productivity and a very competitive effort. At the point where we won wage parity in collective bargaining, they made damned sure that we got equality and parity in productivity. That meant a lot of capital investment here in sophisticated machinery and higher technology. That in fact made a lot of the Canadian plants competitive to their U.S. counterparts, and sometimes even better.

On the whole question of profits, the facts of competitive cost and competitive productivity are reflected in the consistently higher rates of return on investment received by both the auto makers and the independent parts manufacturers in their Canadian operations. In 1976 Ford of Canada had a 16 per cent return on its stockholders' equity, even though it was a strike year. General Motors of Canada had a 28 per cent return, even though prices were restrained for one quarter—the one time the AIB moved on a corporation. The big three have been receiving rates of returns in Canada that approached twice the Canadian average on manufacturing, and they are almost 1½ times the returns of the United States, yet we have all of this crocodile crying about us being less competitive, less productive and so on. We are obviously not less profitable.

With reference to the Auto Pact deficit, it exists because we only produce about 40 per cent of our fair share of in-house parts. When we talk of in-house parts, we mean parts produced primarily in the United States by the big four: Ford, General Motors, Chrysler and American Motors. There is an approximate balance in the flow of independent parts between Canada and the United States, and it is the high value, high technology in-house parts such as large body stampings and transmissions that account for almost all of the deficit.

The problem is not the uncompetitiveness of the smaller people, but the large flow of in-house parts which comes from the Big 4. This deficit in trade means a deficit in jobs. The nature of the deficit means a shortfall of the most skilled jobs, and possible technological spin-offs. Tooling and stamping facilities with orders for the auto industry could be a solid base upon which to enter other consumer and heavy industries, such as appliances and machinery.

Another interesting point that has not been exploited too much by those who have appeared before your committee is the price differential that exists on cars between the United States and Canada, regardless of where they are manufactured. To give one example, a General Motors Chevelle Malibu coming out of Oshawa costs 6.3 per cent more if it is shipped to a Canadian dealer as opposed to a U.S. dealer, and that is before any taxation or transportation costs, or anything of that nature, are imposed. Similarly, a Ford Pinto from the Ford operation in St. Thomas will cost 4.2 per cent more if shipped to a Canadian dealer as opposed to an American dealer, and a Ford LTD from Oakville will cost 8 per cent

[Traduction]

de détruire la concurrence ou la productivité, a entraîné une productivité égale et provoqué la concurrence. En nous donnant la parité salariale dans les conventions collectives, on s'est assuré que cette parité se répercutait dans la productivité. Il a fallu pour cela investir d'importants capitaux ici dans une machinerie complexe et dans une technologie plus avancée. C'est ce qui a vraiment rendu un grand nombre d'usines canadiennes concurrentielles, par rapport à leurs homologues américaines, et parfois même supérieures.

Quant à toute la question des profits, les coûts et la productivité concurrentiels se reflètent dans des taux continuellement plus élevés de recettes en retour de l'investissement fait à la fois par les fabricants d'automobiles et les fabricants indépendants de pièces dans leurs ateliers canadiens. En 1976, Ford Canada retirait 16% de ses actions, même si cette année-là avait été frappée par la grève, et General Motors Canada 28%, même si les prix avaient été bloqués pendant un trimestre—la seule fois où la CLI a pris une décision au sujet d'une société. Les trois grandes sociétés ont obtenu des taux de rendement au Canada qui étaient presque deux fois la moyenne canadienne dans le domaine de la fabrication; ils représentent presque une fois et demie les recettes obtenues aux États-Unis, et pourtant ces sociétés se plaignent à tort d'être moins concurrentielles, moins productives etc. De toute évidence, nos profits ne sont pas moindres.

Le déficit de l'Accord de l'automobile s'explique par le fait que nous ne produisons qu'environ 40% des pièces utilisées chez nous. Ces dernières sont produites principalement aux États-Unis par les quatre grandes sociétés: Ford, General Motors, Chrysler et American Motors. Il y a un équilibre approximatif dans le commerce des pièces indépendantes entre le Canada et les États-Unis, et c'est la valeur élevée, des pièces faisant appel à une technologie poussée comme les grosses pièces matricées de la carrosserie et les transmissions qui sont la cause de presque tout le déficit.

Le problème ne réside pas dans le caractère non concurrentiel de sociétés moins importantes, mais dans la grande circulation des pièces fabriquées par les quatre principales compagnies. Ce déficit dans le commerce entraîne un déficit dans les emplois, des coupures dans les emplois très spécialisés et peut-être un assèchement technologique. Si les installations d'usinage et de matriçage recevaient des commandes pour l'industrie de l'automobile, cela pourrait créer une base solide pour d'autres industries de consommation et industries lourdes, comme les appareils électriques et la machinerie.

Un autre point intéressant qui n'a pas été exploité tellement par ceux qui ont comparu devant le comité est la différence du prix des automobiles, entre les États-Unis et le Canada, peu importe l'endroit où elles sont fabriquées. Par exemple, une Chevelle Malibu de General Motors fabriquée à Oshawa coûte 6.3% de plus si elle est expédiée à un commerçant canadien au lieu d'un commerçant américain, et ceci avant le calcul des frais de transport et des taxes, etc. De la même manière au départ de l'usine Ford de Saint-Thomas, une Pinto coûtera 4.2% plus cher, si elle est expédiée à un concessionnaire canadien, que si elle est destinée aux États-Unis, et une Ford

[Text]

more. Canadians get the privilege of paying that extra percentage!

The Chevelle Malibu will cost 6.3 per cent more; the Ford LTD from Oakville will cost 8 per cent more; and the small Pinto, 4.2 per cent more. The reason for the differential is that those who gravitate towards the Pinto are fairly responsive to the competitiveness of imports. The differential, therefore, is consciously and deliberately smaller on the Pinto than it is on the LTD or the Malibu.

Senator Grosart: You said these differentials exist before any taxes. What would be included in the relative costs to the Canadian dealer as opposed to the American dealer?

Mr. McDermott: I am not sure of what you mean, senator.

Senator Grosart: You said that these were the differentials before any taxes.

Mr. McDermott: Before any taxes or transportation charges are considered, yes. We do have tax impositions in Canada that they do not have in the United States. This differential exists regardless of the respective taxes.

Senator Grosart: The differential exists regardless of any taxes after the time of sale?

Mr. McDermott: Yes.

Senator Grosart: But it would include taxes up to the point of sale, of course. That would be the same in both cases.

Mr. McDermott: I believe these figures are exclusive of taxes.

Mr. Samuel Gindin, Research Director, United Auto Workers: These differentials are exclusive of both the 12 per cent federal sales tax which exists in Canada and any provincial sales taxes levied at the retail level.

Senator Grosart: So, the differential is exclusive of any excise taxes.

Mr. Gindin: Yes.

Senator McElman: What you are saying is that if a given car comes off the line in Canada and the decision is made to ship it to an American dealer, it is shipped at a set price. However, if that decision is reversed and the car in question goes to a Canadian dealer, the price automatically goes up 8 per cent?

Mr. McDermott: Yes. Taking as an example the situation in Windsor, if one car comes off the Windsor assembly line and goes into the Detroit market and another one off that same assembly line stays in Canada, the one which goes to Detroit is automatically 8 per cent cheaper than the one which is sold in Canada.

Senator Grosart: Why is that?

Mr. McDermott: We will get to the why of it. We have been asking that for a long time, too, senator.

[Traduction]

LTD d'Oakville, coûtera 8% plus cher. Les Canadiens doivent donc payer davantage! Beau privilège, en vérité!

La Chevelle Malibu coûte 6.3% de plus; la Ford LTD au départ d'Oakville 8% de plus et la petite Pinto 4.2%; cette différence tient au fait que ceux qui détiennent le marché de la Pinto se soucient fort de la concurrence des importations. Cette différence est donc voulue et délibérément moindre pour la Pinto que pour la LTD ou pour la Malibu.

Le sénateur Grosart: Vous avez dit que ces différences existent avant les taxes. Qu'est-ce qui entrera en ligne de compte dans les coûts à payer par le concessionnaire canadien par rapport à ceux de son homologue américain?

M. McDermott: Je ne vois pas très bien ce que vous voulez dire, sénateur.

Le sénateur Grosart: Vous avez dit qu'il s'agissait de différences avant les taxes.

M. McDermott: Oui, avant que les taxes ou les droits de transports ne s'appliquent. Il y a au Canada des droits et des taxes qui n'existent pas aux États-Unis. Cette différence existe nonobstant les taxes à payer dans chacun des pays.

Le sénateur Grosart: La différence existe sans qu'intervienne les taxes à payer après la vente?

M. McDermott: Oui.

Le sénateur Grosart: Mais évidemment, elles feraient intervenir les taxes à payer avant la vente, qui seraient identiques pour les deux pays, n'est-ce pas?

M. McDermott: Je crois que ces chiffres ne font pas intervenir les taxes.

M. Samuel Gindin, directeur de Recherches, United Auto Workers: Ces différences ne font pas intervenir l'impôt fédéral sur les ventes de 12% qui existe au Canada et tous les impôts sur les ventes que les provinces perçoivent sur la vente au détail.

Le sénateur Grosart: Ainsi, la différence ne tient pas compte de tous les droits d'accise.

M. Gindin: En effet.

Le sénateur McElman: Vous voulez donc dire que, si la décision est prise d'expédier à un concessionnaire américain une automobile fabriquée au Canada, celle-ci lui est expédiée à un prix fixe. Par contre, si l'on change d'avis et que l'automobile en question est expédiée à un concessionnaire canadien, le prix augmente automatiquement de 8%.

M. McDermott: Oui. Ainsi, à Windsor, les voitures expédiées vers le marché de Détroit coûtent automatiquement 8% moins cher que celles qui sont vendues au Canada, alors qu'elles proviennent de la même usine.

Le sénateur Grosart: Pour quelle raison?

M. McDermott: Nous obtiendrons la réponse un jour; il y a longtemps que nous posons cette question, sénateur.

[Text]

The Chairman: Might I just ask a question at this point? A car coming off an American production line, I take it, is marked up the same amount if shipped to Canada?

Mr. McDermott: The reverse happens, yes. A car manufactured in Michigan, for example, if shipped to Canada, becomes 8 per cent, 6.3 per cent, or 4.2 per cent, depending on the model, more expensive, notwithstanding that it was produced by the same plant as the car which is sold in the U.S.

Senator Grosart: Are you going to tell us why?

Mr. McDermott: We do not know why. We have a suspicion, and we will make an accusation in that respect. It is a very simple expression known in the modern vernacular as "rip-off."

We estimate that the price differentials that have been charged consistently over the years have, in themselves, more than paid for all of the investments made by the Big 3 in Canada since the Auto Pact went into effect. In other words, all of the new facilities which they were forced to create in Canada as a result of the Auto Pact, the costs in connection with the rationalization and integration of the industry, and so forth, have been paid back by this rip-off that we talk about. We have consistently asked the automobile manufacturers why this is so. We understand the tax differential; that is something that is mandatory. But why do Canadians have this great privilege of paying this much more for their automobiles?

The answer we receive is that we have different climatic conditions. If you have driven through northern Michigan in the wintertime, I am sure you will agree with me that the climatic conditions in northern Michigan are certainly no different from those which prevail in northern or southern Ontario. We are also told that advertising costs are higher in Canada, as are distribution and warranty costs. The cost of operating in a bilingual nation is said to be another expense. Looking at the cost of bilingualism, it merely means the printing and distribution of a few thousand bilingual brochures in the province of Quebec.

Some of these costs, incidentally, are borne by the dealers who, because they get a percentage mark-up, also benefit from the differential. Other costs, such as warranty costs, are no different in Michigan than they are in Ontario. Advertising costs are in fact lower in Canada. Canadian dealers get spill-over benefits from U.S. advertising programs. Once an ad is made up in the U.S., the Canadian dealer or distributor can simply use the same plate, thereby eliminating the initial cost of developing that advertising.

Senator Grosart: There is also a spill-over benefit from television advertising.

Mr. McDermott: That is right, and the cost of printing and distributing brochures in the French language is extremely small.

Senator McNamara: How many brochures would be involved, 50,000?

[Traduction]

Le président: Puis-je à ce stade poser une simple question? Je crois qu'une voiture fabriquée aux États-Unis ne change pas de prix si elle est expédiée au Canada.

M. McDermott: L'inverse se présente aussi, en effet. Par exemple, le prix d'une voiture fabriquée au Michigan et expédiée au Canada est majoré de 8%, de 6.3% ou de 4.2% selon les modèles, bien qu'elle ait été fabriquée par la même usine qui vend les mêmes voitures aux États-Unis.

Le sénateur Grosart: Allez-vous nous dire pourquoi?

M. McDermott: Nous l'ignorons. Nous avons quelques idées à ce sujet et nous allons nous permettre de porter une accusation; c'est tout simplement de l'escroquerie!

Nous estimons que les majorations de prix pratiquées constamment depuis des années ont remboursé de loin tous les investissements que les Trois grands ont fait au Canada depuis la mise en vigueur de l'Accord sur l'automobile. En d'autres termes, toutes les nouvelles installations qu'ils ont dû créer au Canada à la suite de ce pacte, les dépenses qu'ils ont faites pour rationaliser et intégrer le secteur et ainsi de suite, ont bel et bien été compensées par ces escroqueries dont j'ai parlé. Nous avons toujours demandé des explications à ce sujet aux fabricants d'automobiles. Nous comprenons bien la différence au niveau des taxes, c'est quelque chose d'obligatoire, mais pourquoi les Canadiens auraient-ils ce grand «privilège» de payer leurs automobiles tellement plus cher?

On nous répond en nous disant que cela tient à la différence des conditions de notre climat! Mais il suffit de conduire en hiver dans le nord du Michigan pour se rendre compte comme moi que ces conditions climatiques ne sont pas très différentes de celles du Nord ou du Sud de l'Ontario. On nous a aussi dit que la publicité coûte plus cher au Canada de même que les coûts de distribution et des garanties. Entre autres dépenses, on parle des frais supplémentaires qu'entraînent les usines installées dans un pays bilingue. A cet égard, il ne s'agit en fait que des dépenses qu'occasionnent l'impression et la diffusion de quelques milliers de brochures bilingues au Québec.

Soit dit en passant, certains de ces coûts sont supportés par les concessionnaires, qui bénéficient de ces différences, parce qu'ils peuvent majorer les prix dans une certaine proportion. Les autres coûts, des garanties, par exemple, sont les mêmes au Michigan et en Ontario. En fait, la publicité coûte moins cher au Canada. Les revendeurs Canadiens bénéficient en fait des avantages que représente la publicité américaine. Lorsqu'une annonce est diffusée aux États-Unis, le revendeur ou le distributeur canadien peut tout simplement utiliser les maquettes, supprimant ainsi les premières dépenses de publicité.

Le sénateur Grosart: La publicité télévisée constitue aussi un avantage «dérivé».

M. McDermott: C'est exact, et l'impression et la distribution de brochures en français ne coûtent pas cher du tout.

Le sénateur McNamara: Combien de brochures y aurait-ils? 50,000?

[Text]

Mr. McDermott: Probably even less than that. When we last checked, it was 32,000. The higher profits in Canada partially reflect the rip-off that we are talking about. We think it is unusual that people who are very inquisitive and very insistent when it comes to poking around in terms of productivity, wage structure, and so forth, always seem to conveniently overlook the price differential. We have been hammering away at this for a long time. Once you get involved in options, you are talking about even greater markups, even greater price differentials, and the same is true for replacement parts.

Let me talk for a moment about the problems for the future. One problem results from the lack of research and development in terms of tooling, engineering, stamping, and so forth. Without domestic expertise in these areas, we are vulnerable and dependent on the dictates of the Big 3. We are led to believe that Canadian consumption will rise faster than U.S. consumption in the future, which means that we will fall even further behind in terms of getting our fair share, unless we do something about encouraging research and development in these areas.

Among the independent suppliers, the lack of reinvestment, modernization and research poses a serious threat to our industry in terms of the future ability to compete. The downsizing that is currently taking place, and the implications of that for new parts and new types of materials, means that the threat to our technologically weak industry is not in the distant future but may very well be imminent.

For example, in our relationships with our U.S. counterpart there are large local unions in Michigan, Ohio, New York State, New Jersey, and elsewhere, which are composed entirely of technical centre people, highly-skilled technicians. This may explain part of the differential between the percentage of skilled work here in Canada and skilled work in the United States. We do not have one, single, solitary technical centre in Canada that we know about. All of that is done on the other side of the border.

Then we would like to get to where we sit as an international union, and the position of the international union itself, composed of membership both in the United States and in Canada. We note that during the course of these hearings it was implied that, because the overwhelming majority of the UAW membership is in the U.S., the Canadian UAW was restrained in its support of the Canadian position.

I am talking about Pat Lavelle's statement when he came down here and answered certain questions. We were amazed at what he said, because we worked very closely with Pat Lavelle and we played it straight with him. We did not expect the kind of remarks which appeared in the record of this committee when he responded to this question from Senator Laird:

Senator Laird: In that connection then, what blame do you place upon the UAW?

[Traduction]

M. McDermott: Peut-être même moins; 32,000 selon la dernière estimation que nous avons faite. Les plus grands profits au Canada sont en partie le reflet de l'escroquerie dont nous avons parlé. Il nous paraît bizarre que des personnes qui très curieuses, et très intéressées aux facteurs de productivité, aux salaires et ainsi de suite, semblent toujours négliger délibérément le problème de la différence des prix. Nous n'avons pas cessé de nous plaindre de cette situation. Dès qu'il y a des options, on peut toujours s'attendre à des majorations et, à des différences de prix encore plus importantes et c'est vrai aussi des pièces de rechange.

Je voudrais pendant un instant parler des problèmes qui se poseront à l'avenir; ils découleront du manque de recherche et de développement en matière d'équipement, de génie, de presse et ainsi de suite. Si nous n'avons pas de spécialistes dans ces domaines, nous serons en position vulnérable et dépendrons des décisions des Trois grands. On nous dit qu'à l'avenir la consommation au Canada s'accroîtra plus vite qu'aux États-Unis, ce qui signifie que nous aurons encore plus de retard à obtenir une part raisonnable des avantages qui nous reviennent, à moins que nous ne fassions quelque chose pour encourager la recherche et le développement dans ces domaines.

Parmi les fournisseurs indépendants, le manque de réinvestissement, de modernisation et de recherche constitue une grave menace à notre industrie, pour ce qui est de sa capacité concurrentielle à l'avenir. La baisse qui se fait actuellement sentir dans nos activités, et ses répercussions sur le secteur des pièces de rechange et des nouveaux types de matériaux signifie que notre industrie, se voit menacée, sur le plan technologique non pas dans un avenir lointain, mais très bientôt peut-être.

Par exemple, à propos de nos relations avec nos homologues américains, il existe de très importants syndicats locaux au Michigan, dans l'Ohio, dans l'État de New York, du New Jersey et ailleurs, qui sont entièrement composés de personnes très compétentes, de techniciens hautement spécialisés. Cela peut expliquer en partie les différences entre le nombre d'employés spécialisés au Canada et aux États-Unis. À notre connaissance, nous n'avons au Canada aucun centre technique, comme entité séparée. Or, cela se fait de l'autre côté de la frontière.

Nous aimerions en arriver à pouvoir faire partie d'un syndicat international, composé d'Américains et de Canadiens. Pendant ces auditions, nous avons constaté qu'étant donné que la vaste majorité des membres du syndicat des Travailleurs unis de l'automobile se trouvaient aux États-Unis, leurs homologues canadiens ne pouvaient vraiment défendre leur marché national.

J'évoque ce que disait Pat Lavelle lorsqu'il était venu ici pour répondre à certaines questions. Ce qu'il disait nous avait beaucoup étonnés, parce que nous avons très étroitement collaboré avec lui et que nous nous étions comportés de manière loyale. Nous ne pensions pas qu'il ferait ces remarques qui figurent au compte-rendu des délibérations de ce Comité où il répondait à la question du sénateur Laird dans ces termes et je cite:

Le sénateur Laird: Alors à cet égard, de quoi blâmez-vous l'UAW (Travailleurs unis de l'automobile)?

[Text]

Pat Lavelle said:

Mr. Lavelle: That is a difficult question to answer. In Canada the UAW has been very much pro the automotive agreement. In the United States, they have been agitating against it.

That is an absolute untruth.

Therefore, it means that their policy, and they are an international union, comes somewhere down the middle. In some cases, however, if you look at Senator Hartke and Congressman Dent, who have been very much against the automotive agreement, their agitation, in our opinion, is UAW inspired.

Again an absolute falsehood. I am amazed that he said that. He continued:

In Canada we have met with Mr. McDermott on some occasions, and he professes to be very concerned about what is taking place in the Canadian industry. I really do not know, therefore, how to assess what the UAW's position is.

We had many meetings with Pat Lavelle. We thought we had a great deal of common ground with him. He had no business saying that, because the opposite is the truth.

In the context of the major recession faced by the auto workers and I am talking back at the time of the so-called energy crises and the burden that placed on the individual workers it must be interesting for observers to note the really minimal extent to which U.S. workers blamed Canadian workers who were not hit as hard by the layoffs as they were in the United States. We think this reflects a conscious policy on the part of the American-base leadership to respect Canadian rights.

I happen to know that, because I am one of those people who represent Canadian rights on that international executive board. The implication by Lavelle is that I am somehow a handmaiden or a captive of my U.S. superiors, and that is just not true.

In the fall of 1975 the international executive board of the UAW reiterated its support for the Auto Pact in contrast to the growing protectionist criticism of Dent, Hartke and the rest of them, and in December of 1975 Leonard Woodcock, the then president, in testimony before the U.S. International Trade Commission reiterated both support for the Auto Pact and support for the Canadian safeguards in the Auto Pact. Not at any time was he associated with, or did he prompt or did he support, Senator Hartke or Congressman Dent.

So our conclusions are as follows:

First, we think it is a little bit amazing that the first comprehensive published review of the Auto Pact had to wait until the 12th year of operation here, because in the U.S. there is an annual report published and there is more public monitoring of what is going on. In the light of the present problems and the even more threatening future problems.

We think that a regular annual public review should be instituted.

[Traduction]

Pat Lavelle répondit:

M. Lavelle: Il n'est pas facile de répondre à cette question. Au Canada, l'UAW s'est montré favorable à l'accord, tandis qu'aux États-Unis il a manifesté contre ce pacte.

C'est absolument faux.

C'est donc dire que la politique de ce syndicat international se situe quelque part au centre. Mais dans certains cas—et je songe en particulier au sénateur Hartke et au représentant Dent, qui se sont énergiquement opposés à l'accord—l'agitation était inspirée, à notre avis, par l'UAW.

Encore un autre mensonge flagrant! J'en suis consterné! Il poursuivait ainsi:

Au Canada, nous nous sommes rencontrés quelques fois avec M. McDermott et il prétend être préoccupé par ce qui se passe dans l'industrie canadienne. En vérité, je ne sais pas vraiment qu'elle est l'attitude de l'UAW.

Nous avons eu plusieurs rencontres avec Pat Lavelle. Nous pensions avoir beaucoup de choses en commun; il n'avait pas à dire de telles choses, qui sont absolument fausses.

A propos de la récession assez grave que subissent les travailleurs de l'automobile—et je veux évoquer l'époque de la soi-disant crise de l'énergie et du fardeau que cela faisait pour chacun des employés—il est important de signaler que les travailleurs américains étaient loin d'être vraiment critiqués à l'égard de leurs homologues canadiens, qui n'étaient pas aussi durement touchés par les licenciements. Nous estimons que cela traduit une politique délibérée de la part des responsables installés aux États-Unis, qui s'étaient engagés à respecter les droits des Canadiens.

Je le sais puisque je suis l'un de ceux qui font valoir les droits du Canada au sein du comité exécutif international. M. Lavelle semble dire que je suis l'esclave ou l'intendant de mes supérieurs américains, et cela est faux.

A l'automne de 1975, le comité exécutif international du TUA a réitéré son appui à l'Accord de l'automobile, par opposition aux critiques protectionnistes de plus en plus fréquentes de Dent et Hartke notamment, et en décembre 1975, Leonard Woodcock, alors président, dans un témoignage devant la commission internationale de commerce des États-Unis a réitéré son appui tant à l'Accord de l'automobile qu'aux garanties offertes par le Canada dans le cadre de cet Accord. Il n'a jamais été associé au sénateur Hartke ou au congressiste Dent, et n'a pas non plus donné son appui à ces messieurs.

Nos conclusions sont donc les suivantes:

D'abord, nous sommes étonnés de ce que la première révision globale de l'Accord de l'automobile ait un rapport annuel à ce sujet et le public surveille davantage ce qui se passe. A la lumière des problèmes actuels et des problèmes futurs encore plus menaçants, nous croyons qu'il faudrait créer une revue annuelle publique et régulière.

Nous croyons que l'on devrait en faire une revue annuelle publique.

[Text]

Second, the incredible price differential the government has acquiesced to over the past 12 years apparently will never be recovered, but at least a minimal demand should be made that that price differential be ended immediately. It might take government intervention to bring that about.

Third, the marketplace cannot solve the present or projected problems of the auto industry, and government intervention may be necessary: (a) to force the auto majors either to introduce more in-house production in Canada or to expand sourcing from independents in Canada, otherwise the problem we have in the parts industry will continue and be more aggravated; and (b) to direct the restructuring of the industry to ensure modernization, adequate investment, research and development and to guarantee that the cost of such changes are not borne by the workers involved.

The Auto Pact shows first, that within a rationalized industry the Canadian worker is at least as productive as anyone else and his goal of wage parity does not at all threaten competitiveness—as a matter of fact, as I said before, it produces the opposite effect; and, second, that the rationalization of the industry requires safeguards for at least a minimum of protection. The argument from some Americans is that the safeguards are academic. Well, in a plant where we have long exceeded the minimum wage, that in itself may be academic, but that is no case for destroying or eliminating the minimum wage. The third thing the Auto Pact shows is that even such safeguards may be inadequate and requires further political involvement to continue the rationalization and strengthen the safeguards that are already there.

Finally, Mr. Chairman, you may have noticed that I have not said anything yet about the so-called foreign imports. Foreign imports do constitute a problem, because we recognize that we are a trading nation and because we recognize some of the massive retaliation that can come about by putting up high tariff barriers and so on. We are not making a case from increased tariffs on foreign automobiles.

It is our position that no one has any more engineering know-how than the big three automobile manufacturers of North America. They could, if they really wanted to, provide some very effective competition to the importation of small cars. They do not do it, first because they have large investments in Europe, in Japan and in Asia. They have hundreds and hundreds of millions of dollars invested in Japan in some of the big industries there and all the way through Europe. So I suppose in the end result they are really not interested in competing with themselves. In the second place, you never have to conduct a very probing analysis of the automobile industry: They have a straight line which runs from their heart to their pocketbook, and you find the reason why they are just not interested in the small car is that there is a lot less profit from the small car than there is from the big car.

No one has any more engineering know-how than they do. They could, if they wanted to, by the act of an industry either

[Traduction]

Deuxièmement, la différence incroyable de prix auxquels le gouvernement a donné son assentiment au cours des 12 dernières années ne pourra évidemment jamais être compensée, mais il faut tout au moins demander que cette différence de prix soit immédiatement comblée. Le gouvernement devra sans doute intervenir.

Troisièmement, le marché ne peut pas résoudre les problèmes actuels de l'industrie de l'automobile pas plus qu'il ne pourra en résoudre les produits futurs, et le gouvernement devra probablement intervenir: a) pour forcer les principaux fabricants d'automobiles soit à accélérer la production nationale au Canada, soit à améliorer l'approvisionnement par l'entremise des sociétés indépendantes au Canada, sans quoi le problème que nous connaissons dans l'industrie des pièces s'aggraverait; et b) pour diriger la restructuration de l'industrie afin de favoriser la modernisation, l'investissement adéquat, la recherche et le développement, et de garantir que les coûts de ces changements ne seront pas assumés par les travailleurs.

L'Accord de l'automobile démontre d'abord que dans une industrie rationalisée, le travailleur canadien est au moins aussi productif qu'un autre et que son objectif de parité salariale ne menace nullement la concurrence. De fait, comme je l'ai déjà dit, c'est le contraire qui se produit. Ensuite, la rationalisation de l'industrie nécessite des garanties en vue d'offrir tout au moins une production minimale. Les Américains prétendent que les garanties sont abstraites. En fait, dans une usine nous avons depuis longtemps dépassé le salaire minimum, cela peut, en soit, être abstrait, mais il n'y a pas de raison d'éliminer le salaire minimum. L'Accord de l'automobile démontre en troisième lieu que même ces garanties peuvent être insuffisantes et nécessiter une intervention politique supplémentaire si l'on veut poursuivre la rationalisation et renforcer les garanties déjà offertes.

Finalement, monsieur le président, vous avez sans doute remarqué que je n'ai pas encore parlé des importations dites étrangères. Ces importations posent de fait un problème puisque nous admettons être une nation commerciale et que nous savons quelles mesures de représailles peuvent découler d'une augmentation des barrières tarifaires, etc. Nous ne prônons pas l'augmentation des tarifs sur les automobiles étrangères.

Nous sommes d'avis que personne n'a plus de connaissances techniques que les trois grands fabricants d'automobiles en Amérique du Nord. Ils pourraient, s'ils le souhaitaient vraiment, rivaliser fort efficacement avec l'importation des petites autos. Ils ne le font pas d'abord parce qu'ils ont de très importants investissements en Europe, au Japon et en Asie. Ils ont investi des centaines et des centaines de millions de dollars dans certaines des grandes industries du Japon et partout en Europe. Je suppose donc qu'en dernier lieu, ils ne tiennent pas à jouer le jeu de la concurrence avec eux-mêmes. Ensuite, il n'est jamais nécessaire de mener une analyse très approfondie de l'industrie de l'automobile. Un lien direct relie leur cœur et leur portefeuille, et il est évident qu'ils ne sont pas intéressés par les petites voitures puisqu'elles rapportent des profits moins considérables que les grosses voitures.

Personne n'a plus de connaissances techniques qu'ils n'en ont. Ils pourraient, s'ils le voulaient, par un geste de l'industrie,

[Text]

individually or in concert, effectively repel the invasion of the so-called small foreign import. I think it is interesting to note that the UAW could be, and perhaps in the opinion of some people should be, a little more partisan toward the automobile. It is on record as being in favour of more and sophisticated public transit system, and here in Canada it has gone against any further tariff protection because of the threat of foreign competition. But we have said that we are not interested in bilateral free trade, as some people advocated; rather we believe in a policy that we call fair trade, as opposed to this bilateral free trade.

I think, Mr. Chairman, that just about wraps it up.

The Chairman: To be specific on that last point, Mr. McDermott, you would reject the suggestion of the Economic Council of Canada, in its report, that we look to total free trade as a solution to our economic problems in Canada?

Mr. McDermott: Yes. If we wanted to be purely self-centred and selfish we could take the position, "Who cares who sells the automobile? We make them anyway!" But I would not like to be a Ford dealer or a Chrysler dealer or a GM dealer, in a border city like Windsor, facing the colossus to the north, geographically, but to the south, politically. That would be grossly unfair.

The Chairman: Thank you, Mr. McDermott.

Senator Laird, I am going to ask you to hold your questioning of Mr. McDermott until Mr. Williams has given his testimony.

Senator Laird: You think you will get some sport, eh?

The Chairman: No, but otherwise I think there may be some overlap questioning.

Mr. Williams: Honourable senators, I would like, first of all, to express my regrets about my failure to turn up a few weeks ago when I was expected to be here. I understand. I hope the failure of communication in that instance did not cause anyone here too great an inconvenience, and I am delighted to have the opportunity to be here today to talk a little about my union and about these general problems concerning the relationship between my country, Canada, and the United States. Since we do not have anything quite as dramatic in public terms up front at the moment as the Auto Pact, I have decided to use my time in a somewhat different way from the way in which Mr. McDermott used his, but I hope that what I have to say may be considered complementary, and the two contributions will fit together for the purposes of discussion and review reasonably well.

I want to talk a little first, if I might, about the history of our union, because I think it is helpful in terms of current and future problems to have some perspective of the background of our union, which, like the UAW, was one of those to emerge from the CIO struggles in the thirties both in Canada and the United States. We are very proud of the role that Canadians played in that struggle. It is sometimes implied in the popular

[Traduction]

posé individuellement ou de concert, bloquer efficacement l'invasion des petites voitures importées. Je crois qu'il est intéressant de souligner que le TUA pourrait et selon certaines personnes devrait, être plus partisan à l'égard des automobiles. Il s'est déjà prononcé en faveur de systèmes des transports publics plus perfectionnés ici au Canada, et a exprimé son opposition à l'adoption de protections tarifaires supplémentaires pour faire face à la menace de la concurrence étrangère. Mais nous avons dit que nous ne voulons pas le libre commerce bilatéral que prônent d'autres personnes; nous préférierions une politique que nous appelons le commerce juste par opposition au commerce libre bilatéral.

Je crois, monsieur le président, que je n'ai rien à ajouter.

Le président: Pour être plus précis à l'égard du dernier aspect, monsieur McDermott, est-ce que vous rejetez la proposition qu'a fait le Conseil économique du Canada dans son rapport, à savoir qu'il faudrait envisager le libre commerce bilatéral comme une solution à nos problèmes économiques au Canada.

M. McDermott: Oui. Si nous voulions être égocentriques et égoïstes, nous pourrions dire: «Qu'importe qui vend les automobiles, nous les fabriquons de toute façon». Mais je ne voudrais pas être un concessionnaire Ford, ou Chrysler ou GM dans une ville frontalière telle que Windsor et avoir à faire face au colosse situé au nord sur le plan géographique, mais au sud sur le plan politique. Ce serait tout à fait injuste.

Le président: Merci, monsieur McDermott.

Sénateur Laird, je vous demanderais de retenir les questions que vous voulez poser à M. McDermott jusqu'à ce que M. Williams ait donné son témoignage.

Le sénateur Laird: Vous croyez que la partie s'amorce bien n'est-ce pas?

Le président: Non, mais je crains que les questions ne se recoupent.

M. Williams: Honorables sénateurs, j'aimerais d'abord exprimer mes regrets de n'avoir pu venir il y a quelques semaines alors que vous m'attendiez. J'espère que le malentendu ne vous a pas trop causé de problèmes, et je suis heureux d'avoir l'occasion de témoigner aujourd'hui et de parler de nos syndicats et des problèmes généraux concernant les relations entre mon pays, le Canada, et les États-Unis. Comme, dans notre domaine, on n'a pris aucune mesure aussi retentissante, pour le public, que le pacte de l'automobile, j'ai décidé de faire une présentation quelque peu différente de celle de M. McDermott; j'espère cependant que ce que je dirai soulèvera des aspects complémentaires et que les deux témoignages se marieront bien aux fins de la discussion de l'examen.

Je voudrais d'abord parler, si je le puis, de l'histoire de notre syndicat, parce que je crois qu'il est utile, compte tenu des problèmes actuels et futurs, d'avoir une perspective des antécédents de notre syndicat qui, comme le TUA, est né de la lutte qu'a menée le COI dans les années 30 tant au Canada qu'aux États-Unis. Nous sommes très heureux du rôle que les Canadiens ont joué dans cette lutte. Les journaux laissent parfois

[Text]

press, and there were some comments at that time in Ontario which would give the impression, that somehow the CIO was an invading force coming from a foreign country, or something of that nature. In fact, the development of industrial unionism was a simultaneous development on both sides of the border. It was the reaction of workers to a situation of great need, coming out of the great depression when they were deprived of rights and incomes, and there was a struggle to bring some decency and some security to working people.

In our union some of the early events were; at one stage of the game our local 1064 in Sydney, Nova Scotia was the only local union anywhere to pay its dues regularly. At one period in the history of the United Steelworkers of America the whole organization turned on having a little income for which it depended on members of the union in Sydney, Nova Scotia in Canada. The Algoma people had an independent union for workers in Algoma Steel at the Soo, and they decided to join the new United Steelworkers and move their independent union into our organization.

In terms of our history in Canada, we look at the strike in Stelco in 1946 as the turning point. You may recall that the development of industrial unionism moved along rapidly in Canada during the days of World War II. But from our point of view when World War II was finished and the need for labour was not as great and the desire for national unity was probably not as strong, it was our sense that at that time industry decided to see if it could not be rid of trade unionism. In the years immediately after World War II there was a series of great industrial union strikes in Windsor, Hamilton, Toronto and across industrial Canada. Ours was the strike at Stelco in 1946 which went on for three months during which the company scabbed the strike, used strikebreakers, kept employees who chose to cross the picket lines in at work, paid them triple wages for eight hours of work, fed them and looked after them. It was a time of great struggle. Our union emerged from that established in Canada and has gone on to great things from that time on. In terms of growth, let me give as an example the district of which I was a director at the time I would have been here, had I made it on that occasion, District 6, to give you some idea of the way in which the union has progressed in terms of membership. In 1953 when my predecessor, Larry Sefton, became director of District 6, which comprised Ontario and the western provinces, there were approximately 35,000 members. Twenty years later at the conclusion of his term, that is by 1973, that district had 135,000 members.

During those years our union has had mergers with four other organizations in an attempt to do something to bring about a more rational trade union structure in North America. The Aluminum Workers, steelworkers, Mine, Mill and Smelter workers and workers from District 50 of the United Mine Workers have come into the steel workers' organization. We have accepted the challenge in the Steelworkers as the figures indicate, of organizing the unorganized as one of our principal goals, as have the other unions in the industrial union family.

[Traduction]

entendre, et de fait certains commentaires faits dernièrement en Ontario donne l'impression que le COI est un envahisseur venant d'un pays étranger, ou quelque chose de cette nature. Au contraire, le mouvement syndical industriel a pris de l'ampleur simultanément des deux côtés de la frontière. Il s'agissait d'une réaction des travailleurs face à une situation de nécessité attribuable à la grande dépression pendant laquelle ils étaient privés de droits et de revenus, et c'était une lutte pour redonner aux travailleurs la sécurité et un niveau de vie adéquat.

Certains événements marquant les tout débuts de notre syndicat sont intéressants. On raconte qu'à un moment, notre section locale 1064 à Sydney (Nouvelle-Écosse) était le seul syndicat local à verser régulièrement des cotisations. A une certaine époque dans l'histoire des Métallurgistes unis d'Amérique, l'organisation toute entière dépendait d'un faible revenu qu'elle recevait des membres du syndicat à Sydney (Nouvelle-Écosse) au Canada. Les gens d'Algoma avaient un syndicat indépendant pour les travailleurs de Algoma Steel à Sault-Ste-Marie, et ils ont décidé de s'affilier aux Métallurgistes unis et d'annexer leur syndicat indépendant à notre organisation.

Pour ce qui est de notre histoire au Canada, la grève à Stelco en 1946 constitue un point décisif. Vous vous souviendrez que le syndicalisme industriel a progressé rapidement au Canada au cours de la Seconde Guerre mondiale. Nous avons constaté, à la fin de cette guerre, alors que le besoin de main-d'œuvre n'était pas aussi grand et que le désir d'unité nationale n'était probablement pas aussi fort, que l'industrie avait décidé de se défaire du syndicalisme. Dans les années suivant immédiatement la Seconde Guerre mondiale il y a eu une série de grèves industrielles importantes à Windsor, à Hamilton, à Toronto et dans tout le Canada industriel. Notre plus importante grève fut celle de Stelco en 1946; elle a duré trois mois pendant lesquels la compagnie a bafoué les grévistes en employant des briseurs de grève, en gardant les employés qui traversaient les lignes de piquetage et en les payant des salaires triples pour huit heures de travail, en les nourrissant et en pourvoyant à leurs besoins. La lutte fut acharnée. Notre syndicat a survécu à tout cela; il s'est implanté au Canada et a fait d'énormes progrès depuis. En termes de croissance du nombre de membres, permettez-moi de vous donner comme exemple le district dans lequel j'étais directeur à l'époque où je devais venir témoigner, c'est-à-dire le district 6. En 1953, lorsque mon prédécesseur, Larry Sefton, devint directeur du district 6, qui comprenait l'Ontario et les provinces de l'Ouest, nous comptions environ 35,000 membres. Vingt ans plus tard, à la fin de son mandat, c'est-à-dire en 1973, ce district comptait 135,000 membres.

Au cours de ces années, notre syndicat s'est fusionné avec quatre autres organisations afin de mettre sur pied une structure plus rationnelle des syndicats commerciaux en Amérique du Nord. Les travailleurs de l'aluminium, de l'acier, des mines, des moulins et des fonderies, ainsi que les travailleurs du district 50 des Mineurs unis se sont affiliés au syndicat des métallos. Les Métallurgistes unis ont, comme l'indiquent les chiffres, relevé le défi d'organiser avant tout les travailleurs non syndiqués, à l'instar des autres syndicats du secteur indus-

[Text]

We had a repot in international terms the other day that during the 12 years of the administration of our international president, I. W. Abel, who finished his term at the beginning of last month, that during the 12 years he was international president our union organized one-quarter of a million unorganized workers and brought another quarter of a million into the union by way of mergers.

We in Canada played more than our proportionate part in the organizing of the unorganized, and we are very proud of the way our union has grown.

I have a pamphlet here about the history of the union, Mr. Chairman, which I do not think there is any need to distribute at this particular moment, but perhaps it could be distributed at the end of the presentation. It gives in detail the history I have skipped over. In this history, of course, we are tremendously proud of the contribution our union has made to Canadian development. All this has happened, when one thinks about it, in little more than a generation, and I think, as I have indicated already, that we too easily forget what it was like before industrial unionism came on the scene. I grew up in Sarnia, Ontario. I lived in Sarnia as a youngster, going to public school and high school, beginning my high school during the depression. I lived in a working class section of the city, and I will never forget as long as I live the desperation of those times. I saw my first strike in Sarnia. It was a sit down strike in Holmes Foundry in the north end of the city. I lived for years with the illusion that that was a UAW strike; but I discovered, in paying a little more attention to history, that that in fact was a Steelworkers' strike, although in subsequent times the workers of the plant became members of the UAW.

Senator Croll: What year was that?

Mr. Williams: I moved to Sarnia in 1938. That was Holmes Foundry in the north end of the city.

Senator Croll: That was 1934.

Mr. Williams: I was going to say that the strike was some time prior to that. I remember going up there as a youngster and watching all this excitement, and I recall my father coming up and dragging my friends and myself back home with the suggestion that that was not the place for us to be hanging around. But it is one of the symbols which has remained in my mind of the struggles and difficulties of that time.

What the labour movement has done, what our union has done, and others, in terms of Canadian growth and independence has changed a lot of that. We have brought security—at least a measure of it; we have brought increased purchasing power, we have brought the opportunity for working people, as they have been active in our union, to achieve a standard of living, an element of security in terms of health care, pensions and all the rest of it, that represents a tremendous improvement. In terms of building a country, of course, I think that when we are discussing economic problems, one just cannot forget the purchasing power element of it. It is absolutely inconceivable that a country can have a modern economy and

[Traduction]

triel. L'autre jour, nous avons reçu un rapport international selon lequel, au cours des 12 années d'administration de notre président international, I. W. Abel, qui a terminé son mandat au début du mois dernier, notre syndicat a organisé un quart de million de travailleurs non syndiqués et recruté un quart de million de nouveaux membres par voie de fusion.

Au Canada, nous avons fait plus que notre part dans l'organisation des travailleurs non syndiqués et nous sommes très fiers des progrès de notre syndicat.

Monsieur le président, j'ai un dépliant sur l'historique du syndicat que je ne juge pas nécessaire de distribuer à ce moment-ci; il pourrait cependant être distribué à la fin de mon exposé. Il donne les détails que j'ai passés sous silence. Nous sommes extrêmement fiers de la contribution de notre syndicat au progrès du Canada. Tout cela s'est produit, lorsqu'on y songe, en un peu plus d'une génération et je crois, comme je l'ai déjà dit, que nous oublions trop facilement quelle était la situation avant l'avènement des syndicats industriels. J'ai grandi à Sarnia, en Ontario. J'ai passé ma jeunesse à Sarnia, où j'ai fréquenté l'école publique et l'école secondaire; je suis entré à l'école secondaire durant la dépression. J'habitais, aussi longtemps que je vivrai dans un quartier ouvrier de la ville, et je n'oublierai jamais la situation désespérée à cette époque-là. J'ai vu ma première grève à Sarnia. Il s'agissait d'une grève sur le tas à Holmes Foundry à la limite nord de la ville. Durant des années j'ai eu l'illusion qu'il s'était agi d'une grève organisée par les Travailleurs unis de l'automobile, mais j'ai découvert, en faisant un peu plus attention aux événements, qu'en fait il s'était agi d'une grève des ouvriers de l'acier, bien qu'ultérieurement les travailleurs de cette usine aient adhéré au syndicat des Travailleurs unis de l'automobile.

Le sénateur Croll: C'était en quelle année?

M. Williams: Je suis allé vivre à Sarnia en 1938. Il s'agissait de Holmes Foundry à la limite nord de la ville.

Le sénateur Croll: C'était en 1934.

M. Williams: J'allais dire que cette grève avait eu lieu un peu avant 1938. Je me souviens y être allé alors que j'étais encore un gamin pour regarder toute cette agitation, et je me souviens que mon père s'est approché et nous a ramenés à la maison, mes amis et moi-même, en déclarant que ce n'était pas un lieu où nous devrions flâner. Mais dans mon esprit, c'est un des symboles, qui illustrent encore aujourd'hui des conflits et des difficultés de cette époque-là.

Les résultats obtenus par le mouvement syndical, par notre syndicat et d'autres, en ce qui concerne la croissance de l'économie canadienne et notre autonomie intégrale, ont changé cette situation. Nous avons apporté la sécurité, au moins dans une certaine mesure; nous avons contribué à assurer un pouvoir d'achat accru, nous avons permis aux travailleurs, qui ont milité activement au sein de notre syndicat, d'obtenir un niveau de vie décent, un élément de sécurité en ce qui concerne les soins médicaux, les pensions et tous les autres avantages sociaux, ce qui représente une amélioration considérable. En ce qui concerne le développement de notre pays, bien entendu, je pense que lorsque nous discutons des

[Text]

have it function if it does not have citizens who are able to purchase the products of a modern society, and able to purchase products both in terms of material things in terms of living standards, of leisure, of education, and all the elements that make up what I think we would all view as a modern, effective, useful kind of human society.

As I see it, the labour movement has been critical in all of that. I see the labour movement having made another tremendous contribution to the economic development of Canada and, indeed, of the world. My recollection as a youngster, going back to those days of which I spoke in Sarnia, is that it was assumed at that time that the economy, the economic development and economic difficulty was somehow an act of God, or something of that nature, that there were unseen forces at work; it was regrettable that there was all this suffering and unemployment, but there was little one could do about it.

I do not think there is anyone today, in 1977, who would, at least that simplistically, make anything like that claim. I think we at least have learned that there are things that can be done, that an economy does not have to be let go, that the fundamental purpose of an economic system ought to be to serve the needs of the people involved. The fundamental purpose of our country is obviously to do the best by the citizens of the country, and there are things that can be done about it. I think the labour movement has been a big factor in demonstrating that that is true.

We have had serious difficulties, and we obviously have serious economic difficulties facing us at this stage; but we never again have slipped back to the desperate situation of the thirties, and I think one element, an important element, in that is the recognition that you can do something about an economy and about a society.

I am boasting a little, but if I may be permitted to boast a little longer, I would like to say something that, as I have had an opportunity to read the previous proceedings of the committee in terms of collective bargaining, may be a little contrary to what has been said. But I would like to say that I am personally very proud—again, from this perspective—of the effective collective bargaining system that we have developed in little more than a generation.

I do not want to be misunderstood. I am not for one minute suggesting that the collective bargaining system that we have developed in Canada is perfect or that there are not things that can be done, in my view, to improve it; but fact of the matter is, in a struggle that goes back about 40 years, in terms of industrial unionism, and against great odds, having to sweat and work and fight the opposition every step of the way, we have developed a collective bargaining system that has functioned pretty effectively, that it has done the kinds of things I have mentioned on behalf of workers and industry, which, while not perfect, represents great improvement and, in my

[Traduction]

problèmes économiques, on ne peut simplement pas oublier le pouvoir d'achat. Il est absolument inconcevable qu'un pays puisse avoir une économie moderne et en assurer le bon fonctionnement s'il n'a pas des citoyens qui sont en mesure d'acheter les produits qu'offre une société moderne. Il doivent être en mesure d'acheter des biens matériels, qui correspondent à un certain niveau de vie, jouir de certains loisirs, bénéficier de l'enseignement et de tous les éléments qui se retrouvent dans ce que je pense, nous considérons tous comme une société humaine moderne, efficace et utile.

J'estime que le mouvement syndical a joué un rôle important dans tous ces domaines. J'estime que le mouvement syndical a également contribué considérablement au développement économique du Canada, et en fait, de tous les pays du monde. Selon mes souvenirs de gamin, en remontant à l'époque dont j'ai parlé, à Sarnia, on supposait alors que l'économie, le développement et les difficultés économiques étaient une action divine, ou quelque chose de ce genre, que des forces invisibles intervenaient; il était regrettable qu'il y ait toutes ces privations et le chômage, mais on ne pouvait pas y remédier.

Je pense qu'actuellement, en 1977, personne n'émettrait une opinion de ce genre, du moins pas aussi simpliste. Je pense qu'au moins nous avons appris qu'on peut prendre certaines mesures, qu'on ne peut pas laisser une économie aux soins du hasard, que l'objectif fondamental d'un système économique doit être de répondre aux besoins des personnes en cause. L'objectif fondamental de notre pays est évidemment d'assurer le bien-être de ses habitants, et on peut prendre des mesures à cet effet. Je pense que le mouvement syndical a contribué fortement à démontrer que c'était vrai.

Nous nous sommes heurtés à de graves difficultés, et actuellement nous nous heurtons évidemment à de graves difficultés économiques, mais nous ne sommes jamais retombés dans la situation désespérée des années 30, et à mon avis un élément, un élément important, est qu'on reconnaît qu'on peut prendre des mesures pour aider une économie, et une société.

Je me vante un peu, mais s'il m'est permis de me vanter un peu plus, je voudrais faire une remarque qui, puisque j'ai eu la possibilité de lire les délibérations antérieures du Comité qui portaient sur les négociations collectives, est peut-être un peu contraire à ce qui a été dit. Mais je voudrais déclarer que je suis personnellement très fier, là encore, de ce point de vue, du système de négociations collectives efficaces que nous avons mis au point au cours d'une génération.

Je ne veux pas qu'on se méprenne sur mes paroles. Je ne veux pas du tout dire que le système de négociations collectives que nous avons élaboré au Canada est parfait ou qu'on ne peut pas prendre de mesures qui, à mon avis, peuvent l'améliorer; mais néanmoins, au cours d'une lutte entreprise il y a 40 ans dans le domaine du syndicalisme industriel, confrontés à des forces supérieures, et devant travailler et lutter continuellement contre l'opposition, nous avons mis en place un système de négociations collectives qui a fonctionné assez efficacement, qui a permis d'obtenir pour les travailleurs et l'industrie le genre d'avantages que j'ai mentionnés, qui bien qu'ils ne soient

[Text]

view, has been sensitive to a lot of needs of Canadian society as it has developed over this period.

Again I want to underline the fact that all of this has happened in a relatively short period of time. This is a collective bargaining system that in the days prior to, and, in fact, during World War II, was not in place. It began to be put in place during World War II.

One of the many things that disturbed me and our union about the AIB— indeed, one of the things that disturbed me most in a fundamental way—was the failure of the AIB to recognize what a sensitive instrument for wage determination, income determination, benefit determination, collective bargaining is, and the ruthless way in which the federal government simply smashed this very sensitive and effective collective bargaining process that we in the labour movement, and many others outside the movement, had spent these years building and developing.

Unfortunately I do not have enough copies for all members of the committee, but I do have a review. I would like, Mr. Chairman, to make copies of this document available to the committee subsequent to the hearing. This is a review which is presented to our membership in Canada at each national policy conference every two years, of where the union stands.

This review sets out the fact that we have members in our union in every province in Canada. It sets out the fact that as of this spring we had 193,340 members in all of Canada. It sets out the various jurisdictions and the numbers of people we represent. It gives a review of the kinds of benefits that our members enjoy in the various collective agreements across the union.

I will not take the time to walk you through it, as it were, but I do not believe anyone can read this document objectively without being struck by two, in a sense, almost contradictory things: one, that obviously there is here, in a very statistical way, a record of tremendous achievement; and, two, there can be no sense, when one looks at this, that the working people are in any way ripping off society. When one looks at wage levels here, for example—we have them by categories. When one looks at our union, we have 246 agreements in this country, which cover 18,000 employees, where the minimum rates in those agreements are less than \$3.50 an hour.

One gets from the press an image, I think, of big unions ripping off people with high wages. Even in the top category we have 266 agreements, representing 74,000 employees, which is less than half of our membership in Canada, 38 per

[Traduction]

pas complets, constituent une grande amélioration. A mon avis, on a tenu compte pendant toute cette période d'un grand nombre des besoins de la société canadienne à mesure qu'elle s'est développée.

Je tiens également à souligner que tout ceci s'est produit au cours d'une période relativement brève. Il s'agit d'un système de négociations collectives, qui, à l'époque qui précède la deuxième guerre mondiale, et même durant cette guerre, n'avait pas encore été mise en place. On a commencé à l'instaurer seulement au cours de la deuxième guerre mondiale.

Un des nombreux facteurs qui a bouleversé notre syndicat et moi-même en ce qui concerne la Commission de lutte contre l'inflation, en fait, un des facteurs qui m'a le plus bouleversé fondamentalement, a été le fait que la Commission de lutte contre l'inflation n'a pas compris que les négociations collectives sont un instrument important pour l'établissement des niveaux de salaires, de revenus, et des avantages sociaux. D'une façon impitoyable que le gouvernement fédéral a neutralisé cette très importante et très efficace procédure de négociations collectives, qu'au cours de toutes ces années nous, au sein du mouvement syndical et de nombreux autres en dehors de notre mouvement, étions parvenus à élaborer et à mettre en place.

Malheureusement, je ne dispose pas d'un nombre suffisant d'exemplaires pour tous les membres du Comité, mais je dispose d'une récapitulation générale. Monsieur le président, après l'audience, je voudrais pouvoir distribuer des exemplaires du présent document aux membres du Comité. Il s'agit d'une récapitulation générale de la position de notre syndicat; le document est présenté à nos membres au Canada, à l'occasion de notre conférence nationale qui a lieu tous les 2 ans.

Cette récapitulation fait ressortir le fait que notre syndicat a des membres dans toutes les provinces du Canada. Au printemps de cette année nous avions 193,340 membres dans tout le Canada. Les diverses régions et les nombres de travailleurs que nous représentons y sont indiqués. Les genres d'avantages sociaux dont nos membres bénéficient dans le cadre des diverses conventions collectives dans tout le Canada y sont énumérés.

Je ne prendrai pas le temps de le parcourir avec vous, mais je ne pense pas que quelqu'un puisse lire ce document objectivement sans que les deux facteurs suivants, en un sens presque contradictoires le frappent: premièrement, évidemment, ce document représente, sur le plan statistique bien sûr un relevé de réalisations fantastiques; et deuxièmement, lorsqu'on l'examine, on ne peut absolument pas avoir l'impression que les travailleurs abusent de la société. Lorsqu'on considère les niveaux de salaires, ici par exemple, ils sont établis par catégorie. Lorsqu'on considère notre syndicat, nous avons conclu 246 conventions au Canada, qui s'appliquent à 18,000 employés, et les taux minimaux de salaires qui y sont prévus sont inférieurs à \$3.50 l'heure.

A mon avis, la presse donne l'impression que des syndicats puissants abusent du public en obtenant de hauts salaires pour leurs membres. Même dans la catégorie supérieure où nous avons 266 conventions visant quelque 74,000 employés, ce qui

[Text]

cent of our membership in Canada, where the minimum rates are \$5.25 or over. At the \$5.25 level, and certainly considerably over that level, it does not seem to me that one is talking about incomes that are scandalous, or out of line, or causing undue difficulty in the economy. So I would like to ask the members of the committee in their final deliberations to take a thoughtful look at all of that.

The Chairman: Mr. Williams, you are possibly coming to it, but with my eye on the clock I would ask you to keep in mind that our study is Canada-U.S. trade. Anything you can give us relative to the steel industry in Canada vis-à-vis its competitive position with the United States steel industry, both insofar as sales . . .

Senator Croll: Mr. Chairman, I will cover that later on when the opportunity arises. I will give the witness the opportunity.

The Chairman: I just want to remind the witness that we are trying to get Canada-U.S. comparisons on a competitive basis, from a trade point of view. Perhaps, Mr. Williams, you will try to keep to that subject.

Mr. Williams: Let me move to the end of what I have to say as quickly as I can.

The Chairman: I did not want to hasten you too much.

Mr. Williams: Let us see where the questions take us. I did want to make an additional point in terms of Canadian development, because I think that having some focus on an international union and on how it functions in Canada and in the States and internationally is of importance to at least the background thinking and the work of this committee. I did want to make an additional point that, in my view, our union has made a great contribution to the development of Canadian independence and to the development of Canada by being among those—and our whole movement has been in Canada—who have been very active in presenting Canadian points of view outside our country.

We have been in this international union, and the fact there is a big trade partner of Canada existing to the south of us has enabled us on many occasions to present effectively, in councils and situations in the United States, the point of view of Canada, the point of view of working people in Canada, in a way which, without some kind of institutional arrangement of this kind, would not have been possible. I make this observation, not only just in terms of an international union like ours working in a North American context, but really in terms of the international labour movement itself. I think that trade union leaders in Canada have demonstrated a sensitivity to getting out in the world and presenting the point of view of Canada to a greater degree possibly than the trade union leaders of any other of the modern industrial democracies.

[Traduction]

représente moins de la moitié du nombre de nos membres au Canada, 38% de nos membres au Canada, ont des taux de salaires minimaux de \$5.25 ou davantage. Au taux de \$5.25, et même en augmentant sensiblement ce niveau, il ne me semble pas qu'il s'agisse de revenus qui soient scandaleux, ou excessifs, ou qui causent des difficultés indues à notre économie. Par conséquent, je voudrais demander aux membres du Comité de considérer attentivement cet aspect au cours de leurs délibérations finales.

Le président: Monsieur Williams, vous vous approchez peut-être du sujet, mais à cause des limites d'horaire, je vous demanderais de ne pas oublier que nous étudions les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Tous les renseignements que vous pouvez nous fournir au sujet de l'industrie de l'acier au Canada en ce qui concerne sa position concurrentielle par rapport à l'industrie de l'acier aux États-Unis, à la fois en ce qui concerne les ventes . . .

Le sénateur Croll: Monsieur le président, j'aborderai ce sujet ultérieurement lorsque l'occasion se présentera. J'en donnerai l'occasion aux témoins.

Le président: Je veux simplement rappeler au témoin que nous essayons d'obtenir des comparaisons en ce qui concerne la concurrence commerciale entre le Canada et les États-Unis. Monsieur Williams vous pourriez peut-être essayer de ne pas trop vous éloigner de ce sujet.

M. Williams: Laissez-moi arriver à la conclusion de ce que j'avais à dire aussi rapidement que possible.

Le président: Je ne voulais pas vous hâter trop.

M. Williams: Voyons où ces questions nous mènent. Je voulais présenter un autre argument en ce qui concerne le développement économique du Canada parce qu'à mon avis des renseignements sur un syndicat international et son fonctionnement au Canada, aux États-Unis et au niveau international, sont importants du moins dans la mesure où ils servent de référence lors des travaux du Comité et orientent la direction de ceux-ci. Je voulais présenter un autre argument, notamment à mon avis notre syndicat a contribué fortement à accroître l'autonomie du Canada et à assurer son expansion économique, en étant parmi ceux qui, et c'est le cas de l'ensemble de notre mouvement au Canada, ont contribué très activement à présenter des points de vue canadiens en dehors du Canada.

Nous avons fait partie de ce syndicat international, et le fait que le Canada a un important partenaire commercial au sud, nous a permis en de nombreuses occasions de présenter efficacement, à des conseils et dans certaines situations aux États-Unis, le point de vue canadien, le point de vue des travailleurs canadiens et sans un cadre de ce genre, il aurait été impossible de le faire. Je fais cette remarque, non seulement en ce qui concerne un syndicat international comme le nôtre dans un contexte nord-américain, mais réellement en ce qui concerne le mouvement syndical international lui-même. Je pense que les dirigeants syndicaux canadiens ont manifesté une forte tendance à présenter le point de vue canadien au niveau international, peut-être dans une plus grande mesure encore que les

[Text]

I would cite the current and outstanding example of Joe Morris, the President of our Canadian Labour Congress, who has become the first Canadian trade unionist to be elected head of the governing council of the ILO. I think that is a great tribute to Mr. Morris, and I think through Mr. Morris it is a great tribute to the labour movement in Canada.

In terms of trade and concerns about trade, we are, of course, tremendously sensitive to those. I have some general observations to make about that. I do not have any particularly specific things to say about the volume of trade in the steel industry as such, because I have read the testimony of the steel industry people here in terms of facts and figures in a general way. While I have some criticisms to make about some of their observations, I don't have any particular criticisms about their general view of the importance of trade between our two countries in the steel industry.

In terms of trade generally, though, I think there are some observations that have to be kept in mind. The first one I would comment about, as Mr. McDermott did, although we may be coming at it a little differently, or more generally, is the place of the multinational corporations in world trade. This represents a tremendous distortion of the classical way of looking at trade in the world. The fact that these multinationals operate in different countries, and operate almost as states of their own, and represent now, in the kind of trading they do back and forth within themselves, and enormous percentage of world trade. Just as I don't think this monopoly or oligopoly has been recognized in the inflation discussion as it should have, because of their enormous power in terms of pricing, I am continually sensitive to the fact that they can price without regard really to market conditions. I think this also has to be taken into account in considering problems of trade.

How does one separate the "seven sisters" in the oil industry, for example, from OPEC? How does one separate out the enormous profits they made as a result of the oil shortage in the world, and the way in which those profits are now being invested, into the energy needs of the future, in coal and uranium? What happens in world trade when the International Nickel Company starts mining sea-bed nickel ore, as I think they will in the immediate future? I think that is a consideration that has to be borne in mind.

Maybe in terms of the clock I will conclude with this at the moment. There may be two quick points. From a trade union point of view we obviously have a tremendous responsibility to represent our members. One of the things that is missed in so

[Traduction]

dirigeants syndicaux de toute autre démocratie industrielle moderne.

A cet égard, je vous donnerai l'exemple actuel et marquant de Joe Morris, le président du Congrès du travail du Canada, qui est le premier syndicaliste canadien qui ait été élu à la tête du conseil exécutif de l'OIT. Je pense que c'est un grand hommage rendu à M. Morris, et je pense que par son entremise c'est un grand hommage rendu au mouvement syndical au Canada.

En ce qui concerne les échanges commerciaux et les préoccupations à leur sujet, bien entendu, nous en tenons très sérieusement compte. Je voudrais formuler quelques remarques d'ordre général à ce sujet. Je n'ai aucune remarque particulière à formuler au sujet du volume des échanges commerciaux dans l'industrie de l'acier elle-même, parce que j'ai lu les témoignages des représentants de cette industrie qui ont comparu devant votre Comité et qui ont cité des statistiques d'ordre général. Bien que j'aie des critiques à formuler au sujet de certaines de leurs remarques, je n'ai aucune critique particulière à formuler au sujet de leurs opinions générales sur l'importance des échanges commerciaux entre nos deux pays dans le domaine de l'acier.

Toutefois, en ce qui concerne les échanges commerciaux en général, je pense qu'on devrait garder certaines observations à l'esprit. La première que je commenterai, comme l'a fait M. McDermott, bien qu'il soit possible que nous abordions ce sujet un peu différemment, ou d'un point de vue plus général, est le rôle des sociétés multinationales dans le commerce international. L'avènement de ces sociétés a totalement modifié l'image traditionnelle du commerce international. Ces sociétés multinationales exercent leurs activités dans différents pays, et presque comme des États autonomes, et leurs activités représentent actuellement, dans le genre d'échanges commerciaux qui ont lieu entre elles, un pourcentage énorme du commerce international. De même qu'au cours des discussions sur l'inflation on n'a pas reconnu l'étendue réelle de ce monopole ou de cet oligopole, à cause de leur pouvoir considérable en ce qui concerne la fixation des prix, je suis toujours persuadé du fait qu'elles peuvent fixer des prix sans réellement tenir compte des conditions du marché. Je pense qu'on doit également en tenir compte lorsqu'on étudie les problèmes commerciaux.

Comment séparez-vous les «sept sœurs» de l'industrie du pétrole, par exemple, de l'OPE? Comment distinguez-vous les bénéfices considérables réalisés à la suite de la pénurie de pétrole dans le monde de la façon dont ces bénéfices sont investis actuellement dans l'exploitation de la houille et de l'uranium pour répondre aux demandes d'énergie à l'avenir? Que se produira-t-il dans le commerce international lorsque la International Nickel Company commencera à exploiter les gisements de minerai de nickel que renferment les fonds marins, comme je pense qu'elle le fera dans un très proche avenir? Je pense qu'on doit tenir compte de ces facteurs.

Attendu que le temps passe, je vais bientôt conclure mon exposé. Je voudrais rapidement soulever deux points. En tant que syndicat, il est évident que représenter nos membres comporte une responsabilité considérable. Dans les discussions

[Text]

much of the discussion about trade is the fact that in this area, as in so many others, it is the worker who bears the cost of dislocation. If an industry is wiped out—for example, the shoe industry in Canada at the moment is on the verge of extinction—the people for whom the cost of that is greatest are the workers involved, who have built lives, security and homes, who live in communities in terms of working in that industry and the kind of income it represents. One of the great lacks in our country in terms of meeting this need has been our hopelessly inadequate market policy in Canada. We have never seriously gone into looking after labour market needs, looking after ways of handling the terrible needs of workers in situations of this kind. One of the reasons that I, certainly, was an enthusiastic supporter of the position taken in the Manifesto of the Canadian Labour Congress last year was the great emphasis it gave to the labour market situation.

The Chairman: When you say “the labour market situation,” you are using that term as a general term to include retraining programs?

Mr. Williams: Retraining programs, mobility programs, having the strategy that sees where all of this is going ahead, preservation of job opportunities within an industry and other locations; that whole mix of things. A very interesting example of this, in my view, is the fact that when the decision by Volkswagen to establish a plant in the United States was being made back in Germany, Eugen Loderer, the President of the International Metal Workers Federation, incidentally, and the President of the Metal Workers and Steel Workers Union of Germany, was one of those who had to be consulted, and who had to agree that in establishing a new plant in America they had made appropriate provision to look after job security and employment back in Germany. I think that sort of idea would be considered at this stage revolutionary in North America, and yet it is a specific example of the kind of concern that I believe we ought to have about labour market policy.

I have a number of other observations to make and documents to suggest, but maybe there will be a chance to mention those during the discussion.

Senator Laird: You will get your chance.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Williams. I think, Senator Croll, we will proceed immediately to your questions of Mr. Williams. The order does not matter. I think originally I had announced that you would lead off the questioning.

Senator Croll: What I have, applies to both.

The Chairman: I am sure Senator Laird's questions will also apply to both to some extent.

Senator Croll: First, I don't understand the sensitiveness to international unionism that I heard from both of you. I don't feel it at all, and I don't know where it comes from. It must come from talking to different sorts of people than I talk to.

[Traduction]

concernant le commerce, on perd souvent de vue le fait que, dans ce domaine comme dans de nombreux autres, c'est le travailleur qui fait les frais des dislocations. Lorsqu'une industrie disparaît—par exemple, l'industrie de la chaussure au Canada est actuellement à la veille de disparaître—ce sont les travailleurs de ce secteur qui en subissent les pires conséquences, car ils ont organisé leur vie en fonction de leur travail dans cette industrie et grâce aux revenus qu'ils en obtenaient. L'une de nos grandes faiblesses, face à ces besoins, a été notre politique en matière de marché de la main-d'œuvre, qui était désespérément inadaptée. Nous n'avons jamais sérieusement considéré les besoins du marché de la main-d'œuvre, ni cherché une solution pour résoudre le terrible problème des travailleurs dans une situation de ce genre. L'une des raisons pour lesquelles j'étais un partisan enthousiaste de l'attitude prise dans le manifeste du Congrès du travail du Canada, l'année dernière, était l'importance qu'on accordait à la situation sur le marché de la main-d'œuvre.

Le président: Lorsque vous dites «la situation sur le marché de la main-d'œuvre», vous concevez cette formule au sens large, en y incluant les programmes de recyclage.

M. Williams: Oui, les programmes de recyclage, les programmes de mobilité de la main-d'œuvre, le fait d'adopter une politique qui tient compte des objectifs à réaliser, la préservation des possibilités d'emplois dans une industrie ou un autre endroit, c'est tout un ensemble de choses. On en trouve, à mon avis, un exemple très intéressant dans le fait que lorsque Volkswagen a pris la décision de construire une usine aux États-Unis, Eugen Loderer, président de la Fédération internationale des travailleurs de la métallurgie et président du syndicat allemand de la métallurgie et de la sidérurgie, a été parmi les personnes consultées et a accepté la création d'une nouvelle usine aux États-Unis étant donné qu'on avait pris des mesures appropriées pour assurer la sécurité de l'emploi en Allemagne. Je pense qu'une idée de cet ordre serait actuellement considérée comme révolutionnaire en Amérique du Nord, et pourtant c'est un exemple typique du genre de préoccupation que nous devrions, selon moi, avoir en matière de politique de marché de la main-d'œuvre.

Je voudrais formuler certaines autres remarques et citer certains documents, mais la discussion me donnera peut-être la possibilité de le faire.

Le sénateur Laird: Vous allez avoir cette possibilité.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Williams. Je pense, sénateur Croll, que nous allons immédiatement vous permettre de poser des questions à M. Williams. L'ordre n'a pas d'importance. Je crois avoir annoncé, au départ, que vous seriez le premier à poser des questions.

Le sénateur Croll: Je voudrais poser des questions aux deux témoins.

Le président: Je suis sûr que le sénateur Laird posera également des questions à l'intention des deux témoins.

Le sénateur Croll: En premier lieu, je ne comprends pas cette sensibilité que vous manifestez tous les deux vis-à-vis du syndicalisme international. Je ne la ressens pas du tout; je ne sais pas d'où cela vient. C'est sans doute parce que nous ne

[Text]

Nevertheless, so far as Mr. Williams' reading up of the history of the labour movement in the 'thirties is concerned, he had to read about it, but I could tell him about it myself.

Mr. Williams: I appreciate that, senator.

Senator Croll: The first time we walked into office we met the Holmes strike in 1934. It had been in existence for some time, and that is the first one we had to settle as a government. You won't remember it. I want to put to you three or four questions, which you can share, that come from people you will recognize. Here is Simon Reisman, the former Deputy Minister of Finance, who has this to say:

During the period 1970 and 1976, labour costs per unit of output for the economy as a whole rose by approximately 80 per cent compared with 43 per cent in the U.S.

Second:

Despite controls, Canadian unit labour costs last year rose by 13.7 per cent compared with only 4.3 per cent in the United States. In manufacturing, unit labour costs rose by 12.1 per cent in Canada alongside .1 per cent south of the border.

A great number of people gave evidence before us, and I will give you something of what each one said, then you can divide it amongst yourselves.

Martin Pomp, the United States economist, commented that there was really remarkable government spending in Canada, and wondered how we could compete with 1976 wages, 7 per cent higher than in the U.S., and productivity 19 per cent lower.

One of the witnesses who came to give evidence before us was a man named Schriener of Northern Telecom. He said that the average manufacturing wages are now higher in Canada than in the United States, and that this gap is widening, while productivity here is in the order of 20 per cent lower than in the United States. Both of these are pretty responsible men.

Talking about the footwear industry, Mr. Carrier said that his employment had slipped to 1,078, by 256, and that the Canadian footwear workers are the highest paid in the world. He argued that the hourly earnings are higher than the \$4.11 paid in the United States and compare with those paid in other parts of the world.

Now, these statements come from representative people who ought to know what is going on in the community. I would like you to take a little time to answer those statements.

Mr. Williams: Perhaps one of our research people can deal with the statistics you mention so flatly, but we did anticipate

[Traduction]

discutons pas avec les mêmes personnes. Néanmoins, en ce qui concerne ce que nous a lu M. Williams à propos de l'histoire du syndicalisme pendant les années trente, il a dû nous lire un texte, mais je pourrais lui en parler moi-même.

M. Williams: Je n'en doute pas, sénateur.

Le sénateur Croll: Dès notre entrée en fonction, nous avons été confrontés à la grève de Holmes en 1934. Elle avait débuté quelque temps auparavant, et c'est la première que nous ayons eu à régler en tant que membres du gouvernement. Vous ne vous en souvenez sans doute pas. Je voudrais vous poser trois ou quatre questions, auxquelles l'un ou l'autre d'entre vous pourra répondre, et qui viennent de personnes que vous reconnaîtrez. Voici ce qu'a dit Simon Reisman, l'ancien sous-ministre des Finances:

Entre 1970 et 1976, les coûts de main-d'œuvre par unité produite dans l'ensemble de l'économie ont augmenté d'environ 80 p. 100, alors qu'aux États-Unis, l'augmentation a été de 43 p. 100.

Puis il ajoute:

Malgré les contrôles, au cours de l'année dernière, les coûts de main-d'œuvre unitaires ont augmenté au Canada de 13.7 p. 100, alors que l'augmentation était de 4.3 p. 100 aux États-Unis. Au niveau de la fabrication, les coûts de main-d'œuvre unitaires ont augmenté de 12.1 p. 100 au Canada, alors qu'ils ont augmenté de 0.1 p. 100 aux États-Unis.

Nous avons entendu un très grand nombre de dépositions, et je vais vous résumer ce que chaque témoin a dit, et vous pourrez ensuite y répondre selon vos convenances.

L'économiste américain Martin Pomp a indiqué que les dépenses du gouvernement canadien étaient véritablement très importantes, et il s'est demandé comment nous pouvions rivaliser avec les États-Unis, sachant que les salaires de 1976 ont été de 7 p. 100 supérieurs aux salaires américains, alors que notre productivité était inférieure de 19 p. 100.

Nous avons également entendu la déposition de M. Schriener, de la Northern Telecom. Il a dit que la moyenne des salaires canadiens au niveau de la fabrication est actuellement supérieure à celle des États-Unis, et que l'écart entre les deux chiffres s'accroît, tandis que la productivité canadienne est d'environ 20 p. 100 inférieure à celle des États-Unis. Ces deux personnes sont dignes de foi.

En ce qui concerne l'industrie de la chaussure, M. Carrier a dit que le nombre de ses employés avait diminué de 256, pour atteindre un chiffre actuel de 1,078, et que les travailleurs canadiens de la chaussure sont les mieux payés au monde. Il a indiqué que le salaire horaire était supérieur aux \$4.11 payés aux États-Unis, ainsi qu'aux salaires payés dans les autres parties du monde.

Ces déclarations émanent de personnes représentatives et conscientes de la situation dans la collectivité. J'aimerais que vous preniez votre temps pour répondre en détail à ces déclarations.

M. Williams: L'un de nos chargés de recherches pourrait sans doute traiter de ces statistiques que vous citez hors

[Text]

that this subject might come up, and Mr. Chairman, I have a short document that I would be pleased to read into the record if I could.

The Chairman: By all means. I might say, on this particular subject, which is certainly one we want to go into, that you may have read the testimony of these people with a sharper eye than we did, because we are left only with an impression from testimony; but in the case of your industry and the auto industry my clear recollection is that the evidence of management, even, was that there was reasonable parity in those two particular industries. I think the type of thing Senator Croll is raising exists in many, many other industries in Canada. However, the question you are being asked is a general one, rather than being relative only to your respective unions, and we would like you to answer in as broad a way as possible.

Senator Croll: They are the two largest and most important unions, of course.

Mr. Williams: That is true. In the automobile industry, obviously, you are talking about parity, and with regard to the steel industry, Mr. Allen's testimony at the committee hearing was that there, costs were somewhat lower in Canada.

I have some documentation here, that I will be happy to make copies of, that sets that out precisely and clearly.

The Chairman: Perhaps that is something we should include in the record.

Mr. Williams: Clearly, when you are talking about autos and steel, as the senator just pointed out, you are talking about two major elements in our economy; but the document I would like to read into the record, if I might, deals with the subject more generally. The document is as follows:

Is Canada really pricing itself out of export markets? If so, are wages the problem? A recent study by the Steelworkers' research department produces evidence to the contrary. Despite much hysteria in the press about Canada's ability to compete in world trade, the facts reveal much the same pattern of performance as our main competitors, with the worldwide recession as the common villain.

Canada's productivity record compares favourably with that of the United States. In addition, productivity in this country has outstripped real wages by a greater margin than in the U.S.

Overall, manufacturing productivity is higher in the U.S., but Canadian industry has been catching up at an encouraging rate. From 1961 to 1974, output per man-hour in Canada increased about 44 per cent faster than it did south of the border—an average of 3.9 per cent per year compared with 2.7 per cent in the U.S.

[Traduction]

contexte, mais nous avons prévu qu'il en serait question, et monsieur le président, j'aimerais, si c'était possible, vous donner lecture d'un document assez court.

Le président: Je vous en prie. Je voudrais dire, sur ce sujet particulier que nous voulons absolument élucider que vous avez peut-être lu les dépositions de ces témoins avec un œil plus critique que le nôtre, car nous avons simplement gardé une impression générale des témoignages; mais dans le cas de votre industrie et de l'industrie de l'automobile, je me souviens fort bien que les gestionnaires de ces industries ont indiqué que l'écart que l'on note par rapport aux États-Unis n'était pas trop important. Je pense que les situations qu'évoque le sénateur Croll existent dans de très nombreuses autres industries canadiennes. Cependant, la question qui vous a été posée est d'ordre général, et ne concerne pas uniquement vos deux syndicats respectifs; nous aimerions donc que vous y répondiez de façon aussi générale que possible.

Le sénateur Croll: Ce sont naturellement les deux syndicats les plus importants.

M. Williams: C'est vrai. Dans l'industrie de l'automobile, nous sommes à peu près à égalité avec les Américains, et en ce qui concerne l'industrie sidérurgique, M. Allen a indiqué au Comité que les coûts étaient légèrement inférieurs au Canada.

J'ai ici un document qui en témoigne de façon claire et précise, et je serais heureux de vous en donner des copies.

Le président: Nous pourrions peut-être l'inclure au compte rendu.

M. Williams: Il est clair que lorsqu'on parle de l'industrie automobile et de la sidérurgie, comme le sénateur vient de l'indiquer, on parle de deux des éléments principaux de notre économie; mais le document que je voudrais faire figurer dans le compte rendu traite le sujet de façon plus générale. Il est rédigé ainsi:

Le Canada établit-il vraiment des prix qui lui interdisent l'accès aux marchés d'exportation? Dans l'affirmative, est-ce à cause des salaires? Une récente étude effectuée par le Service de recherches du syndicat de la sidérurgie prouve le contraire. Malgré l'hystérie qui se manifeste dans la presse à propos de l'aptitude du Canada à rivaliser dans le commerce mondial, les faits indiquent que nos réalisations sont identiques à celles de nos principaux concurrents, et que c'est surtout la récession mondiale qui est la source de nos problèmes communs.

Les données sur la productivité au Canada supportent avantageusement la comparaison avec les données américaines. De plus, au Canada, la productivité a dépassé les salaires réels dans une proportion plus grande qu'aux États-Unis.

Dans l'ensemble, la productivité au niveau de la fabrication est supérieure aux États-Unis mais l'industrie canadienne rattrape son retard à un rythme encourageant. De 1961 à 1974, la production par rapport aux heures-hommes au Canada a augmenté à un rythme de 44 p. 100 plus rapide qu'elle ne l'a fait aux États-Unis, la moyenne étant de 3.9 p. 100 par an au Canada, alors qu'elle est de 2.7 p. 100 aux États-Unis.

[Text]

Real labour compensation in that period (adjusted for consumer price changes) increased an average of 2.6 per cent in Canada compared with 1.6 per cent in the U.S. In both countries labour obtained less than its share of productivity improvements; but in Canada the lag was more pronounced.

In other words, our productivity was increasing at a greater rate than it was in the U.S. In this document we are talking about total labour compensation—fringe benefits, and all the rest—and although these did increase a little more, it was not to the same degree as the percentage of productivity.

Productivity statistics are slow to appear, and are difficult to interpret, because of differences in measurement methods and changes in product “mix” and labour inputs—especially between countries. However, incomplete figures for 1975 and 1976 indicate a continued edge for Canadian productivity,—

—that is, ours is increasing more rapidly than theirs—

—with sluggish business recovery affecting performance in both countries.

Labour productivity, as the study points out, varies at different stages of business cycles. Output per man-hour may fall off when industry is operating at full steam, and may actually pick up during a downturn. A recent Bank of Canada research article found no evidence of a long-term trend toward lower productivity in Canadian manufacturing. Profit figures were particularly revealing. In spite of a 5.4 per cent decrease in 1975, manufacturing profits per unit of output were 83 per cent above the 1971 level, or 32 per cent if adjusted for inflation. Over the same four-year period, real labour compensation per unit of output declined by 0.7 per cent.

Canada's ability to sell goods abroad is affected by many factors such as profit margins, taxes, tariffs, exchange rates and capital costs. Even more basic is the level of business activity in other countries. If the customer can't use the good he has, he will cut back his orders regardless of price. The slow rate of economic recovery in the U.S. has been reflected directly in the production levels of many Canadian exporters.

Much of the current concern with productivity stems from the 1974-75 experience, when Canada's merchandise trade balance fell from a \$1.7 billion surplus to a \$0.6 billion deficit. Last year, however, there was a healthy

[Traduction]

Pendant cette période, la rémunération réelle de la main-d'œuvre (calculée en fonction de l'évolution des prix à la consommation) a augmenté de 2.6 p. 100 en moyenne au Canada, par rapport à 1.6 p. 100 aux États-Unis. Dans ces deux pays, la main-d'œuvre n'a pas obtenu une augmentation de rémunération proportionnelle à l'amélioration de la productivité; mais au Canada, l'écart était plus accentué.

Autrement dit, notre productivité a augmenté plus rapidement que celle des Américains. Dans ce document, nous parlons de l'indemnisation totale de la main-d'œuvre—les avantages sociaux, etc.—et bien que l'augmentation de ceux-ci ait été un peu plus forte, elle est restée inférieure à celle de la productivité.

La compilation des statistiques concernant la productivité nécessite beaucoup de temps et ces données sont difficiles à interpréter, du fait des différences dans les méthodes de mesure, dans les gammes de produits et dans les apports de la main-d'œuvre, notamment si la comparaison se fait entre deux pays. Cependant, des chiffres partiels pour 1975 et 1976 indiquent un avantage constant pour la productivité canadienne,...

—c'est-à-dire que notre productivité augmente plus rapidement que celle des Américains—

... les données des deux pays étant altérées par la très lente relance des entreprises commerciales.

Comme l'indique l'étude, la productivité de la main-d'œuvre varie selon les différentes étapes des cycles d'une entreprise. La production par heure-homme peut tomber lorsque l'entreprise travaille au maximum de ses possibilités, et peut en fait s'améliorer quand il y a chute des activités. Un article de recherche publié récemment par la Banque du Canada indique que la production canadienne n'avait pas manifesté de tendance à long terme vers une productivité inférieure. Les chiffres des bénéfices sont particulièrement révélateurs. Malgré une diminution de 5.4 p. 100 en 1975, les bénéfices par unité produite au niveau de la fabrication ont été de 83 p. 100 supérieurs à ceux de 1971, ou de 32 p. 100, lorsqu'on les pondère en fonction de l'inflation. Sur la même période de quatre ans, la rémunération réelle de la main-d'œuvre par unité produite a diminué de 0.7 p. 100.

Les possibilités d'exportation du Canada sont soumises à de nombreux facteurs comme la marge bénéficiaire, les impôts, les tarifs, les taux de change et les coûts en capital. Un élément encore plus fondamental est le niveau d'activité des entreprises dans les autres pays. Si le consommateur ne peut utiliser les biens dont il dispose, il restreindra ses achats, indépendamment du niveau des prix. Le rythme lent de la relance économique aux États-Unis s'est traduit directement dans les niveaux de production de nombreux exportateurs canadiens.

Une grande partie des préoccupations concernant la productivité découle de l'expérience vécue en 1974-1975, lorsque la balance commerciale est passée de \$1.7 milliard d'excédents à \$0.6 milliard de déficit. Cependant, l'année

[Text]

improvement to a surplus of \$1.1 billion, partly due to a 19 per cent increase in exports to the States.

When taken as a measure of all economic activity, productivity shows a decline in growth, mainly because of a long-term shift of workers from goods-producing industries into those producing services. This development has little to do with competitiveness in trade with other countries—and in any case it is by no means a uniquely Canadian phenomenon.

Nevertheless, national productivity figures are often misused—along with other questionable statistics—to support the view that ours is an unusually high-cost economy and that wage increases are to blame. The argument simply is not borne out by the facts.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Williams. Before asking Mr. McDermott for his comments on the same question, may I ask members of the committee if we should not include this in the record? It is a comparison of estimated average hourly earnings at Stelco and U.S. Steel Company from 1973 to 1977.

Senator Croll: Briefly, what does it say?

The Chairman: It shows the average wage costs at Stelco and U.S. Steel before May 1, 1974, May 1, 1974 and July 1, 1974, which I would assume are included because of new contracts at those dates?

Mr. Williams: That is correct, Mr. Chairman.

The Chairman: It continues for August 1, 1975, August 1, 1976 and May 1, 1977. It shows them fluctuating, but staying very close to each other during that period.

Before including this in the record, I will ask the witness if that is only hourly earnings, with no weighing for fringe benefits.

Mr. Williams: No; it is only hourly earnings.

Comparison of estimated average hourly earnings* at Stelco (Hilton Works, Hamilton) and U.S. Steel, 1973-1977

	STELCO	U.S. Steel	STELCO/U.S. Steel	
			\$	%
Before May 1/74	\$4.928	\$5.441	-.513	-9.4
May 1/74 (U.S.S.)	} 5.693	5.796	-1.103	-1.8
July 1/74 (STELCO)				
Aug. 1/75	6.683	6.747	-.064	-0.9
Aug 1/76	7.008	7.437	-.429	-5.8
May 1/77	7.288	7.846	-.558	-7.1
Total increase, 1974-77	47.9%	44.2%		
Average annual increase (compounded)	13.9%	13.0%		

* Job Class 10 rates including "Special Payments" (Stelco), incentive earnings of 20% (U.S.S) and actual cost-of-living adjustments. Figures are straight time earnings only, per hour worked. (USWA Research Department, Toronto).

[Traduction]

dernière, on a noté une tendance à l'assainissement avec un excédent de \$1.1 milliard, partiellement dû à l'augmentation de 19 p. 100 des exportations vers les États-Unis.

Lorsqu'on la considère en tant que mesure de toute l'activité économique, la productivité semble avoir connu un ralentissement de la croissance, principalement dû au passage des travailleurs des industries de production vers le secteur des services. Cette évolution est sans grand rapport avec la position concurrentielle face aux autres pays du point de vue commercial—et de toute façon, ce n'est nullement un phénomène exclusivement canadien.

Néanmoins, les chiffres concernant la productivité nationale sont souvent mal utilisés—il en est de même pour d'autres statistiques douteuses—dans le but de montrer que dans l'ensemble de notre économie, les prix sont anormalement élevés et que cette situation est surtout attribuable aux augmentations de salaires. En fait, cet argument est démenti par les faits.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Williams. Avant de demander à M. McDermott son avis sur cette question, j'aimerais demander aux membres du Comité si nous ne devrions pas inclure ceci dans le procès-verbal? C'est une comparaison des salaires à l'heure moyens approximatifs entre les sociétés Stelco et U.S. Steel, de 1973 à 1977.

Le sénateur Croll: Pouvez-vous nous en résumer la teneur?

Le président: Ce tableau montre le coût moyen des salaires des sociétés Stelco et U.S. Steel avant le 1^{er} mai 1974, au 1^{er} mai 1974 et au 1^{er} juillet 1974, qui sont probablement inclus à cause des nouveaux contrats qui ont été conclus à ces dates?

M. Williams: C'est exact, monsieur le président.

Le président: Et cela continue jusqu'au 1^{er} août 1975, au 1^{er} août 1976 et au 1^{er} mai 1977. Le tableau montre qu'ils ont fluctué, mais qu'ils se sont suivis d'assez près pendant toute la période visée.

Avant de l'inclure dans le procès-verbal, j'aimerais demander au témoin s'il s'agit seulement des salaires à l'heure, sans tenir compte des avantages marginaux?

M. Williams: Non, il s'agit uniquement des salaires à l'heure.

Comparaison des salaires moyens approximatifs entre Stelco (Hilton Works, Hamilton) et U.S. Steel, 1973-1977

	STELCO	U.S. Steel	STELCO/U.S. Steel	
			\$	%
Avant le 1 ^{er} mai 1974	\$4.928	\$5.441	-.513	-9.4
Au 1 ^{er} mai 1974 (U.S.S.)	} 5.693	5.796	-1.103	-1.8
Au 1 ^{er} juillet 1974 (STELCO)				
Au 1 ^{er} août 1975	6.683	6.747	-.064	-0.9
Au 1 ^{er} août 1976	7.008	7.437	-.429	-5.8
Au 1 ^{er} mai 1977	7.288	7.846	-.558	-7.1
Augmentation totale, 1974-1977	47.9%	44.2%		
Augmentation annuelle moyenne (combinée)	13.9%	13.0%		

* Les taux relatifs à la catégorie d'emplois 10 comprennent «des paiements spéciaux» (Stelco), des primes d'encouragement de 20% (U.S.S.) et des ajustements en fonction du coût de la vie. Ces chiffres ne représentent que le salaire pour les heures normales de travail, par heure de travail accompli. (USWA Research Department, Toronto).

[Text]

Senator Laird: Could I prime Mr. McDermott with respect to one point in that connection? We have received some evidence that wage rates in the southern United States are taking many industries there, and even out of Canada. Is that true particularly in connection with the parts industry, and what is productivity there in relation to wages?

Mr. McDermott: I do not have that comparison. Do you know Mr. Gindin?

Mr. Gindin: When you look at the parts sector and compare wages in the south to wages in Ontario, you will find in the particular southern states wages are lower. In terms of comparison in productivity, it depends completely on what kind of product is being compared. So we look at comparable industry sectors and if you look at comparable sections of the parts industry, which is what the Arthur Report did, you will find that our productivity is at least as high as that in the southern states.

Mr. McDermott: But there is no question that the south poses a danger, both to the northern United States and to Canada, in terms of wages.

The Chairman: That is so in many industries.

Mr. McDermott: Yes; the implication in that is that wages are to blame for all of this. That is the impression that occurs to most people. Then they add in the productivity figures, but they conveniently overlook the fact that productivity is down because a large portion of our manufacturing industry is working at 75 per cent or 80 per cent capacity. This is not because the Canadian workers are any lazier, or less expert than their American counterparts. It is because industry is moving at reduced capacity; why? Because the economy is in a slowdown; the AIB has choked off consumer income; there is no consumer demand; and industry is working at lower productivity as a result of that. The implication is that the workers are not working hard enough and are being paid too much for what they are doing.

The Chairman: As far as this committee is concerned—I can be contradicted by other members—but we do not confuse the productivity problem with laziness of the workers. We do not have that problem of misconception.

Mr. McDermott: The question is asked why Mr. Williams and I are so sensitive about this international union relationship? It is because we defend it 24 hours a day with just about every bigot who comes out of the woodwork and wants to start a conversation.

Senator Croll: Who attacks international unionism today?

Mr. McDermott: Everyone who is looking for a convenient scapegoat, rather than a solution from the business community. Let me give you an example from the auto assembly

[Traduction]

Le sénateur Laird: Puis-je poser une question à M. McDermott à cet égard? On nous a informés que les taux de rémunération en vigueur dans le sud des États-Unis attirent bien des industries, même du Canada. Est-ce vrai, surtout en ce qui concerne l'industrie de fabrication des pièces et quel est le taux de productivité, comparativement aux salaires?

M. McDermott: Je n'ai pas ces chiffres en main, le savez-vous, M. Gindin?

M. Gindin: Si vous vous penchez sur le secteur des pièces et comparez les prix en vigueur dans le sud des États-Unis aux salaires de l'Ontario, vous constaterez qu'ils sont inférieurs dans certains états du sud. Pour ce qui est de la productivité, cela dépend entièrement de la nature du produit que vous voulez comparer. Si vous examinez des secteurs comparables de l'industrie des pièces, comme la fait le rapport Arthur, vous remarquerez que notre productivité est aussi élevée que celle des états du sud.

M. McDermott: Mais il n'a jamais été question que le sud représente une menace, tant au nord des États-Unis qu'au Canada, en termes de salaire.

Le président: Mais c'est le cas de bien des industries.

M. McDermott: Oui, on prétend que les salaires sont responsables de ce mouvement. C'est l'impression qu'ont la majorité des gens. Ils examinent ensuite les statistiques de productivité, tout en laissant de côté le fait que si la productivité est inférieure, c'est qu'une large part de notre industrie de fabrication ne travaille qu'à 75 p. 100 ou 80p. 100 de son plein rendement. Et ce n'est pas parce que les travailleurs canadiens sont plus paresseux ou moins experts que leurs homologues américains. C'est parce que l'industrie ne fonctionne pas à plein rendement; pourquoi? Parce qu'il y a une crise économique, que la Commission de lutte contre l'inflation a réduit le revenu des consommateurs; parce qu'il n'y a pas de demande à la consommation et par conséquent, l'industrie ne produit pas à plein rendement. Et on prétend que les travailleurs ne travaillent pas assez fort et qu'on les paye trop pour ce qu'ils font.

Le président: En ce qui concerne ce comité—certains membres me contrediront peut-être—nous n'avons jamais attribué le problème de productivité à la paresse des travailleurs. Nous n'avons jamais fait cette erreur.

M. McDermott: On aimerait savoir pourquoi M. Williams et moi-même sommes si susceptibles pour ce qui est de la question des rapports syndicaux internationaux? Je crois que c'est parce que nous devons les défendre 24 heures par jour avec le premier fanatique venu.

Le sénateur Croll: Qui critique les syndicats internationaux, de nos jours?

M. McDermott: Tous ceux qui cherchent un bouc émissaire, plutôt que de trouver une solution, et le monde des affaires. Laissez-moi vous donner un exemple qui a trait à l'industrie du

[Text]

which clears up this whole spectre of wages and compensation being responsible for it. We know through our examinations that our compensation in Canada is not only at strict parity with the United States, but it is almost identical to the hourly costs in Sweden and Germany. Now, the North American costs are approximately double those in Italy, France and the United Kingdom.

Mr. Chairman: When you say "the North American costs," are you referring to wages?

Mr. McDermott: I am referring to hourly compensation.

The Chairman: "Hourly compensation costs," as opposed to other costs?

Mr. McDermott: Yes.

The Chairman: That is important to your point.

Mr. McDermott: Everyone knows that the three large industrialized countries in trouble over there are the three which I mentioned. It is certainly not trouble caused by high wages; they happen to be the three low-wage countries in Europe. Sweden and Germany, which happen to be the high-wage countries, are more competitive than France, Italy or the United Kingdom. So this simplistic business of saying that wages are always responsible for what is happening is just not so.

Mr. Williams: I was very interested in the testimony before the committee from the travel industry representatives, who talked a good deal about costs and prices in Canada. However, there was a figure contained in the appendix on profit per hotel room in the Canadian industry as compared to that in the United States. Despite the fact that wages are a little higher in Canada, despite the fact that municipal taxes were complained about greatly being twice as high here per room, their profit per room was higher in Canada than in the United States. That appeared in the appendix to the document which they presented to this committee, which I thought spoke well for Canadian productivity in the service industry, an area with respect to which we do not normally become involved in discussion.

The Chairman: But that does not speak well of the \$1 billion adverse trade balance in tourism.

Mr. Williams: Except that I do not think the workers in terms of wages and productivity are really responsible for most of the elements in tourism.

The Chairman: But the price of a hotel room comes into those higher profits you mentioned.

Mr. McDermott: The other thing that went wrong with Reisman's Report was that he used American statistics, which turned out subsequently to be in error. Someone pushed the wrong button on the computer and they were alleged to have figures proportionately larger than ours, but when it was readjusted it turned that our productivity was higher over that given period than theirs.

[Traduction]

montage automobile et qui montre bien que les salaires et autres ne sont pas responsables de la situation. Les études que nous avons faites montrent que les salaires au Canada équivalent non seulement aux taux en vigueur aux États-Unis, mais sont aussi identiques aux coûts à l'heure appliqués en Suède et en Allemagne. Par ailleurs, les coûts nord-américains sont approximativement le double de ceux qui sont appliqués en Italie, en France et au Royaume-Uni.

Le président: Lorsque vous parlez de «coûts nord-américains» voulez-vous parler de salaires?

M. McDermott: Je veux parler des salaires horaires.

Le président: «Les coûts des salaires horaires» comparative-ment aux autres coûts?

M. McDermott: Oui.

Le président: Il est très important de le préciser.

M. McDermott: Chacun sait que les trois grands pays industrialisés qui ont des problèmes en Europe sont les trois que je viens de mentionner. Mais ces problèmes ne sont certainement pas attribuables à des salaires trop élevés; en effet, ces trois pays européens appliquent des taux de rémunération très bas. La Suède et l'Allemagne qui offrent des salaires élevés représentent une concurrence beaucoup plus importante que la France, l'Italie ou le Royaume-Uni. Alors cette façon simpliste d'affirmer que les salaires sont toujours responsables de la situation est gravement erronée.

M. Williams: J'ai été très intéressé par le témoignage qu'ont fait devant ce comité les représentants de l'industrie des voyages. Ils ont beaucoup parlé des coûts et des prix en vigueur au Canada. Toutefois, un des chiffres figurant à l'appendice concernait les profits réalisés par chambre d'hôtel dans l'industrie canadienne, comparativement aux États-Unis. En dépit du fait que les salaires sont légèrement supérieurs au Canada, qu'on s'est beaucoup plaint du fait que les taxes municipales sont deux fois plus élevées par chambre ici au Canada, les profits par chambre étaient supérieurs au Canada. Cela figure à l'appendice du document qu'ils ont soumis à ce comité, ce qui, d'après moi, plaide en faveur de la productivité canadienne dans l'industrie des services, secteur qui fait rarement l'objet de discussions.

Le président: Mais ce n'est pas très positif en ce qui concerne le bilan de \$1 milliard dans le secteur du tourisme, en notre défaveur.

M. Williams: Mais je ne crois pas vraiment, en termes de salaire et de productivité, que les travailleurs soient responsables de la majorité des éléments du tourisme.

Le président: Mais le prix d'une chambre d'hôtel est compris dans les profits supérieurs auxquels vous venez de faire allusion.

M. McDermott: L'autre problème du rapport Reisman est que l'auteur s'est servi de statistiques américaines et on a fini par découvrir qu'elles étaient fausses. Quelqu'un a poussé le mauvais bouton de l'ordinateur et on a prétendu que leurs chiffres étaient proportionnellement supérieurs aux nôtres, mais une fois qu'on a eu procédé au rajustement, il est ressorti

[Text]

Mr. Williams: They were nearly 100 per cent up on productivity estimates and there was a great flurry of publicity in Canada as to how we were falling behind. Unfortunately, there was not equal publicity when the American statistics came to light.

Mr. Gindin: Could I comment to Senator Croll with respect to one of the tables contained in the Arthur Report? Although they are doing the auto industry, they looked at manufacturing costs in a number of countries and it was interesting to look at Canada's labour costs over a period compared to those of Sweden, West Germany and Japan, because those are countries which we always assume are doing very well. Looking at the period from 1968 to 1975 for compensation adjusted for productivity, the costs in Canada went up 106 per cent, Sweden is 141 per cent, West Germany is 128 per cent and Japan is 261 per cent. This is for all manufacturing and it is from the Arthur Report. It is working paper number 3, at page 5.

I have a couple of other comments with respect to specific things that are going on in these hearings. One is that if you really want to look at the question of costs and productivity you are much better off looking at specific sectors rather than national averages. We meet with all kinds of incorrect information when looking at national averages. What is happening here is that we are looking at two particular sectors right now, two of the most important industrial sectors in the economy, auto and steel. All the conclusions we are getting from that is that profit is not cost and cost is not productivity and in my opinion that is very important in the whole question of competitiveness.

Senator Croll: What is the problem?

Mr. Gindin: Allow me to make another point first: another thing that Senator Croll mentioned was the testimony of Scrivener, from Northern Telecom, and I think he made the point that costs in Canada are approximately 25 per cent higher, or productivity is lower and costs are higher.

Senator Croll: Yes.

Mr. Gindin: It is very interesting to look at Northern Telecom's profits. In 1970 I believe their profit after taxes was approximately \$5 million. If you take a look at those profits over the next five years, they are going up by between 60 per cent and 100 per cent per year, which raises a very interesting question: how could they be doing so badly if our productivity and our costs are so horrible here? They are doing quite well in Canada and they just want to do better; that is all.

Senator Croll: All they said was that it was so high that they located a plant in the United States rather than in Canada.

[Traduction]

que notre productivité était supérieure à la leur, pendant la période visée.

M. Williams: Ils avaient évalué leur productivité à près de 100 p. 100 et on a fait beaucoup de publicité au Canada sur le fait que nous prenions du retard. Malheureusement, on n'a pas fait autant de publicité lorsque les statistiques américaines sont sorties.

M. Gindin: Puis-je faire une observation au sénateur Croll en ce qui concerne un des tableaux qui figure dans le rapport Arthur? Bien que ce rapport concerne l'industrie de l'automobile, ils ont examiné les coûts de fabrication d'un certain nombre de pays et il est intéressant de comparer les coûts de main-d'œuvre du Canada à ceux de la Suède, de l'Allemagne de l'Ouest et du Japon, pour une période donnée, parce que nous avons toujours pensé que ces pays réussissaient bien. Si l'on examine la période de 1968 à 1975 en ce qui concerne les ajustements de compensation relativement à la productivité, les coûts au Canada ont augmentés de 106 p. 100, en Suède, de 141 p. 100, en Allemagne de l'Ouest, de 128 p. 100 et au Japon, de 261 p. 100. Ce ne sont là que les coûts de fabrication et ils sont tirés du rapport Arthur. Ce tableau se trouve à la page 5 du document de travail n° 3.

J'aimerais aussi formuler une ou deux autres observations en ce qui concerne certains sujets qui ont été soulevés au cours de ces audiences. Premièrement, si vous voulez vraiment examiner la question des coûts et de la productivité, vous feriez mieux de vous pencher sur des secteurs précis plutôt que sur les moyennes nationales. En effet, nous tirons beaucoup d'information inexacte des moyennes nationales. Nous examinons ici deux secteurs bien particuliers, deux secteurs industriels qui jouent un rôle très important dans l'économie: l'automobile et la sidérurgie. Les conclusions que nous en tirons concernent le fait que les profits n'ont rien à voir avec les coûts et que les coûts n'ont rien à voir avec la productivité. Je pense que c'est très important en ce qui a trait à la concurrence.

Le sénateur Croll: Mais quel est le problème?

M. Gindin: Permettez-moi de faire d'abord une autre observation: le sénateur Croll a également mentionné le témoignage de Scrivener de la Northern Telecom et je pense qu'il a souligné le fait que les coûts sont plus élevés de 25 p. 100 au Canada, c'est-à-dire que la productivité est inférieure et que les coûts sont supérieurs.

Le sénateur Croll: Oui.

M. Gindin: Il est très intéressant d'examiner les profits de la Northern Telecom. En 1970, je crois que leurs profits, après avoir déduit les impôts, s'élevaient à environ 5 millions de dollars. Si vous examinez les profits des cinq années suivantes, ils augmentent de 60% à 100% par année, ce qui me porte à me demander: comment les choses peuvent-elles si mal aller si notre productivité et nos coûts sont si déplorables ici? Ils réussissent très bien au Canada et ils ne cherchent qu'à réaliser encore plus de profits; c'est tout ce qu'ils veulent.

Le sénateur Croll: Tout ce qu'ils ont dit est qu'ils étaient tellement élevés qu'ils ont décidé d'installer une usine aux États-Unis plutôt qu'au Canada.

[Text]

The Chairman: I do not wish to get into an argument from the chair with the witness, but certainly Northern Telecom has very large world-wide operations that bring into their profit picture in Canada something we figured out as being in the order of \$50 million or \$60 million a year from overseas, which becomes muddled up in those figures. That part of that testimony has to be separated into two parts; firstly, there are some factual claims of his, whether right or wrong, about costs here and quite a separate point with respect to the general success of that corporation as a world-wide multinational. However, let us stay with the question.

Mr. McDermott: If they want to find the lowest-cost place in the world, they will probably wind up in the Solomon Islands, or the Soviet Union, but that surely is not the solution to the problem.

Senator Croll: Or Korea.

The Chairman: Or Hong Kong.

Mr. Gindin: The week's story today in the *Financial Post* is with respect to what is happening to labour costs in the United States and how, apparently, they are boiling over, and the concern there is that they are losing their competitive position—perhaps not to us, I do not know to whom it is.

The Chairman: To come back to the question put to both our witnesses, I do not think you, Mr. McDermott, have had a chance to answer Senator Croll's question.

Senator Croll: Let Senator Laird start in; He will pick it up.

The Chairman: Would you like to pass the questioning on to Senator Laird, Senator Croll?

Senator Croll: Yes.

Senator Laird: I would like to get down to practical things with Mr. McDermott.

I am not placing too much stock on this divergence of views on wages and productivity because figures can be cockeyed. You mentioned some people such as Pat Lavelle and the problem of the parts industry. Would you agree that as far as assembly is concerned, with some ups and downs, we have done pretty well out of the Auto Pact, but we are sure taking a beating in the parts end of it right now?

Mr. McDermott: Yes.

Senator Laird: Do you see any possible steps to solve that problem, other than negotiating a new phase of the Auto Pact?

Mr. McDermott: In our conclusions I think we have said that this is one element of the auto industry that did not benefit from the Auto Pact in the way it was anticipated it would. Although, again, you cannot get over simplistic about that because some of the biggies did very well. There is this sort of psychological impression that when you are talking about auto parts manufacturers you are talking about a bunch of little people. A lot of them are pretty damned large; a lot of them are multinationals and conglomerates. Apart from whatever can be done in the Auto Pact, we say that the major

[Traduction]

Le président: Je n'ai pas l'intention d'amorcer une discussion du fauteuil avec le témoin, mais il ne fait aucun doute que Northern Telecom exerce beaucoup d'activités sur la scène internationale et que cela rapporte des profits au Canada de l'ordre de 50 à 60 millions de dollars de l'étranger, profits qui semblent se perdre dans ces chiffres. Cette partie du témoignage devrait être séparée en deux; premièrement, les faits qu'il a soumis concernant les coûts ici, à tort ou à raison et deuxièmement le succès général de cette société en tant que multinationale internationale. Mais ne nous éloignons pas du sujet.

M. McDermott: S'ils veulent trouver l'endroit où les coûts sont les plus bas au monde, ils aboutiront probablement aux îles Solomon ou en Union soviétique, mais cela ne règlera sûrement pas leur problème.

Le sénateur Croll: Ou en Corée.

Le président: Ou à Hong Kong.

M. Gindin: L'histoire de la semaine dans le *Financial Post* d'aujourd'hui porte sur des prédictions des coûts de la main-d'œuvre aux États-Unis et le fait qu'ils craignent beaucoup de perdre leur position de concurrence, mais en faveur de qui, je l'ignore.

Le président: Pour en revenir à la question qui a été posée à nos témoins, je ne pense pas que vous ayez encore répondu à la question du sénateur Croll, M. McDermott.

Le sénateur Croll: Laissons le sénateur Laird commencer, il prendra la relève.

Le président: Aimeriez-vous passer la parole au sénateur Laird, sénateur Croll?

Le sénateur Croll: Oui.

Le sénateur Laird: J'aimerais aborder une question d'ordre pratique avec M. McDermott.

Je ne crois pas que cette différence d'opinion sur les salaires et la productivité soit très importante, car les chiffres peuvent être fort embrouillés. Vous avez mentionné Pat Lavelle, entre autres, ainsi que le problème de l'industrie des pièces. Êtes-vous d'accord, pour ce qui a trait à l'assemblage, que l'Accord canado-américain sur l'automobile a assez bien réussi, mis à part certains accrocs, mais que nous faisons face à des problèmes assez graves dans le secteur des pièces, à l'heure actuelle?

M. McDermott: Oui.

Le sénateur Laird: Envisagez-vous certaines mesures susceptibles de régler le problème, autres que la négociation d'une nouvelle phase de l'Accord de l'automobile?

M. McDermott: Dans notre conclusion, je crois que nous avons mentionné qu'il s'agissait d'un secteur de l'industrie de l'automobile qui n'avait pas bénéficié de l'Accord de l'automobile autant que nous l'aurions espéré. Toutefois, je le répète, on ne peut simplifier outre mesure, car certains des grands s'en sont tirés très bien. On a souvent l'impression, quand on parle des fabricants de pièces d'automobile, qu'il s'agit d'un groupe de petites entreprises. Une bonne partie d'entre elles sont plutôt considérables. Il y en a même qui sont des multinationales et des conglomerats. En plus de ce qui peut être fait dans le

[Text]

problem they have is that the auto producers, Ford, General Motors and Chrysler ought to introduce more in-house production in Canada.

Senator Laird: Yes, I heard you say that.

Mr. McDermott: The large part of the deficit that everyone gets excited about when they read the figures in the Auto Pact is caused by this. Something ought to be done about that by governmental persuasion, or, if that fails, by direct intervention. This is a bilateral trade agreement that was negotiated between two countries by those respective countries, and corporations or anyone else cannot be exempt from direction or regulation under that agreement. And/or they should expand sourcing from the independents in Canada. If you talk to the so-called independents about their negotiations with the Big 3—and they treat them a hell of a lot worse than they treat us, and they treat us pretty badly at times—they are very, very brutal about this. It is a very cut-throat industry. Something should be done about that.

The other thing we say ought to be done is that there ought to be more direction in restructuring of the industry in order to ensure modernization and adequate investment in research and development. The strange thing is that when these little fellows over here say that they cannot compete, it is not with some little fellow in Alabama; it is with some big conglomerate in Michigan that they cannot compete, and/or they cannot compete with the in-housing of the Big 3 themselves.

Senator Laird: Should there be a separate safeguard set up for the parts industry, resembling the overall safeguard picture?

Mr. McDermott: Yes, we think so.

Senator Croll: For the last four or five years they did very, very well, if I recall the figures on the parts industry. We did wonderfully well, and suddenly we started slipping. Why?

Mr. McDermott: Because there was a lot of initial investment there and a lot of transfer of operations from the U.S. to meet the requirements of the Auto Pact; that is when you got the Budd Plant and the General Springs plant in Kitchener. As a matter of fact, the whole community in Kitchener sort of grew up around the Auto pact. This is the reason why you had the increase in employment in the auto industry, generally, following all of that capital investment that followed the implementation of the Auto Pact. Since that time it has levelled out again.

Mr. Gindin: In terms of looking at the auto parts sector, it is not accurate to look at it in terms of: the problem was solved; then we had a problem again. The problem was never really solved. It improved because we had a large influx of investment by major manufacturers once a lot of assembly plants came into Canada, but the problem in the parts industry was

[Traduction]

cadre de l'Accord de l'automobile, nous disions donc que le principal problème que rencontrent les fabricants de pièces est relié à leur désir de voir les fabricants d'automobile *Ford*, *General Motors* et Chrysler produire davantage.

Le sénateur Laird: Oui, je vous ai déjà entendu dire cela.

M. McDermott: Une grande partie du déficit dont tous s'étonnent quand ils lisent les chiffres de l'Accord de l'automobile provient de cela. Le gouvernement devrait user de son pouvoir de persuasion pour régler la situation. S'il n'y arrive pas, il devrait intervenir directement. C'est un accord commercial bilatéral qui a été négocié entre nos deux pays respectifs et aucune société ou entreprise ne peut être exclue des lignes directrices ou des règlements établis en vertu de cet accord, et les entreprises devraient fonder leurs espoirs de croissance sur l'indépendance du Canada. Si l'on parle à ces supposés indépendants de leurs négociations avec les trois grands—et ils les traitent drôlement plus mal qu'ils ne nous traitent, même si nous sommes très défavorisés parfois—they s'emportent. C'est une industrie où la concurrence est très dure. Il faudrait faire quelque chose à ce sujet.

Nous croyons en outre qu'il devrait y avoir une plus grande orientation vers la restructuration de cette industrie afin d'assurer sa modernisation et un apport suffisant de capitaux pour la recherche et le développement. Chose étrange, quand nos petites entreprises prétendent qu'elles ne peuvent exercer une concurrence valable, elles ne pensent pas aux petites entreprises de l'Alabama; elles pensent aux grands conglomerats du Michigan avec lesquels elles ne peuvent concurrencer, ce qui n'est pas possible compte tenu de la structure interne des trois grands eux-mêmes.

Le sénateur Laird: Pourrait-il y avoir une garantie séparée pour l'industrie des pièces, qui serait calquée sur la garantie globale?

M. McDermott: Oui, je le crois.

Le sénateur Croll: Au cours des quatre ou cinq dernières années, les petites entreprises ont très bien réussi, si je me rappelle bien les chiffres portant sur l'industrie des pièces. Nous étions très prospères, et soudain, nous avons commencé à péricliter. Pourquoi?

M. McDermott: En raison de l'importance de l'investissement initial et des nombreux transferts d'opération des usines américaines, devenus nécessaires à la suite l'Accord de l'automobile; c'est à ce moment qu'on a assisté à la naissance de la *Budd Plant* et de la *General Springs Plant* à Kitchener. Incidemment, la croissance de toute la région de Kitchener est grandement reliée à l'Accord de l'automobile. Celui-ci a entraîné la création de nombreux nouveaux emplois dans l'industrie de l'automobile, en raison des investissements immobilisés qui ont suivi son implantation. Ces investissements ont beaucoup diminué depuis.

M. Gindin: Quand nous étudions la conjoncture du secteur des pièces de l'automobile, il ne faudrait pas l'envisager comme si le problème avait déjà été réglé et qu'il était réapparu. Le problème n'a jamais vraiment été réglé. La situation s'est améliorée quand les grands fabricants ont décidé massivement d'investir après l'implantation des usines d'as-

[Text]

not solved by the Auto Pact. I suggest that in reading the Auto Pact, it is not obvious that the Auto Pact was trying to solve that problem.

Senator Laird: Again, you come back to the proposition that apparently we have to enter into some agreement representing the safeguards that are generally applicable.

Mr. McDermott: That is really what Pat Lavelle is saying.

Senator Laird: Yes. There appears to be no other way around it that I can see. Another thing that might be done, and I think this was Mr. Lavelle's idea, is to do something about these countries like Brazil and Mexico, who are getting parts up here and thereby depriving our plants—big, small and multinational—of fabrication of parts.

Senator Croll: Is there a duty problem? Do we pay duty, and the others do not?

Mr. McDermott: It is a very mysterious business. Stuff comes in from Brazil, Chile, and all over the place. Most of them are totalitarian countries, where there is no trade union representation, where wages are at a minimum. Products come into Canada and get shipped over to the United States as part of the Canadian content. It is a very mysterious business. In our submissions to the Arthurs Commission we suggested that there ought to be a total prohibition on importation of products like this from countries that do not permit the freedom of organization for workers.

The Chairman: Am I correct in my recollection of our previous testimony on this that these parts come in from Mexico, Brazil and elsewhere because we treat the Auto Pact, from the Canadian side, as a multilateral pact, and the United States treats it only as a bilateral arrangement?

Senator Laird: That is correct.

The Chairman: Is that the crux of the problem?

Mr. McDermott: Yes.

Senator Carter: When Mr. McDermott was giving his original presentation, and when he was talking about parts, I thought he mentioned three specific parts where the bulk of the problem was located.

Mr. McDermott: Yes, I did.

Senator Carter: I did not quite get what they are. Is that problem related to the imports from the offshore countries, or does it pertain to Canada?

Mr. McDermott: That is mostly an in-house problem; although, we do have transmissions that come from elsewhere. We are talking of large stampings and transmissions. What was the other one?

Mr. Gindin: Power train components.

Mr. McDermott: Most of that is a Big 3 in-house problem.

[Traduction]

semblage au Canada, mais le problème de l'industrie des pièces n'a pas été réglé par l'Accord de l'automobile. Si on en lit le texte, il ne semble pas que cet Accord ait été conçu à cette fin.

Le sénateur Laird: Une fois de plus, vous revenez sur votre proposition selon laquelle il serait apparemment nécessaire de conclure une autre entente qui offrirait certaines garanties.

M. McDermott: C'est exactement ce que Pat Labelle prétend.

Le sénateur Laird: Oui. Il ne semble pas y avoir d'autre moyen, d'après moi. Une autre solution, et je crois qu'elle avait été également proposée par M. Labelle, consisterait à faire quelque chose au sujet des pays comme le Brésil et le Mexique, qui achètent leurs pièces ici et empêchent nos usines—grandes, petites et multinationales—de fabriquer des pièces.

Le sénateur Croll: Cela pose-t-il un problème douanier? Payons-nous des douanes, alors que les autres ne le font pas?

M. McDermott: C'est un domaine très mystérieux. La marchandise arrive du Brésil, du Chili, et de partout. Ce sont, pour la plupart, des pays totalitaires où il n'y a pas de syndicats et où les salaires sont à un niveau minimal. Les produits arrivent au Canada et sont expédiés aux États-Unis, en tant que produits d'importation du Canada. C'est un commerce très étrange. Dans notre mémoire à la commission Arthurs, nous avons proposé qu'il y ait une interdiction totale sur les importations de produits de ce genre provenant de pays empêchant la libre organisation des travailleurs.

Le président: Si je me souviens bien, lorsque vous avez témoigné antérieurement sur cette question, vous aviez affirmé que ces pièces étaient importées du Mexique, du Brésil et de d'autres pays, parce que, selon le Canada, le Pacte Canado-américain de l'automobile est une entente multilatérale alors que les États-Unis l'interprètent, pour leur part, comme un accord bilatéral, n'est-ce pas?

Le sénateur Laird: C'est exact.

Le président: N'est-ce pas là le nœud du problème?

M. McDermott: Oui.

Le sénateur Carter: Lorsque M. McDermott a fait son exposé préliminaire, dans la partie consacrée aux pièces de rechange, je pense qu'il a parlé de trois ou quatre secteurs de production où le problème est particulièrement grave.

M. McDermott: Oui, c'est cela.

Le sénateur Carter: Je n'ai pas tellement bien compris quels étaient ces secteurs. Ce problème est-il relié aux importations des pays d'outre-mer ou est-ce un problème canadien?

M. McDermott: C'est plutôt un problème interne, bien que nous importions des transmissions. Nous parlons des pièces embouties et de transmissions. Quelle était l'autre?

M. Gindin: Les pièces d'entraînement.

M. McDermott: Ce sont les trois facettes du problème canadien.

[Text]

Senator Laird: If we could solve that in-house problem, it would go a long way towards the solution.

Mr. McDermott: That would be a big part of it because we have them sitting next door to us, where we can get hold of them.

Senator Laird: We need the benefit of your views on how to solve this very vexing problem.

Mr. McDermott: It is an extremely complex problem, and I can understand that.

Senator McElman: What plant capacity do we currently have in Canada for producing those three major components?

Mr. Gindin: We have small independent stamping plants but no major plants. We do not manufacture car bodies, hoods, roofs, or anything like that. We do have a GM transmission plant in Windsor.

The Chairman: Could you give us a rough idea as to the number of transmissions produced in Canada relative to what we consume in Canada?

Mr. Gindin: Other than for GM, zero. There are only 1,000 employees in the GM transmission manufacturing facility in Windsor. It would be 10 or 20 per cent of what we consume.

Mr. McDermott: In other parts of the integrated and rationalized industry we have large facilities in Canada which produce for the entire North American market.

Senator McElman: So, what we are looking at is the establishment of a new major industry in Canada for the manufacture of the three major components you talked about?

Mr. McDermott: That is what we are saying, yes. Only the assembly lines came over with the Auto Pact. GM established a plant in Ste. Thérèse, and Ford in St. Thomas. In addition, the facilities at Windsor, Oakville and Oshawa were expanded.

Senator McElman: So your complaint, in essence, is that out of the Auto Pact Canada got only an assembly industry.

Mr. McDermott: Yes.

The Chairman: And an improvement in the parts industry initially.

Mr. McDermott: Well, some say it only looked like an improvement because we had nowhere to go but up. I remember being in Philadelphia shortly after the work in question was transferred to Kitchener. It was their position that we were taking their jobs, to which I replied, "Hell, it was our work for the last 30 years. We are not claiming any retroactivity." We took only the portion that properly belonged to us.

The only way to get rid of the parts deficit is through complete reinvestment and the creation of new facilities.

[Traduction]

Le sénateur Laird: Si nous réussissions à résoudre ce problème intérieur, ce serait un bon pas de fait dans l'ébauche d'une solution.

M. McDermott: Ce serait une bonne chose de fait, vu notre proximité des États-Unis et de la facilité avec laquelle nous pouvons communiquer avec eux.

Le sénateur Laird: Nous avons besoin de vos conseils sur la façon de résoudre ce problème très complexe.

M. McDermott: Je sais que c'est un problème très compliqué.

Le sénateur McElman: Quelle est la capacité actuelle de production de ces pièces dans les usines canadiennes?

M. Gindin: Nous n'avons que de petites usines indépendantes de pièces embouties. Nous ne fabriquons pas de carrosseries, de capots, de toits ou de parties semblables. Nous possédons une usine GM de fabrication de transmission à Windsor.

Le président: Pouvez-vous nous donner une idée approximative du nombre de transmissions produites au Canada, par rapport à notre consommation?

M. Gindin: Il n'y a pas de production autre que celle de la GM. Il y a environ 1,000 employés à l'usine GM de fabrication de transmissions à Windsor; on produit environ 10 à 20 p. 100 de ce que nous consommons.

M. McDermott: Dans d'autres secteurs de l'industrie intégrée et rationalisée, nous avons, au pays, de grandes installations qui desservent tout le marché de l'Amérique du Nord.

Le sénateur McElman: Ainsi, nous voulons la construction d'un très important secteur industriel au Canada qui fabriquerait les trois principales pièces dont vous avez parlé?

M. McDermott: C'est ce que nous disons, oui. Seules les chaînes de montage sont prévues dans le Pacte de l'automobile. General Motors a ouvert une usine à Ste-Thérèse et Ford a fait de même à St-Thomas. De plus, les usines de Windsor, d'Oakville et d'Oshawa ont été agrandies.

Le sénateur McElman: En somme, vous reprochez surtout au Pacte canado-américain de l'automobile de n'avoir prévu que l'industrie des chaînes de montage pour le Canada.

M. McDermott: Oui.

Le président: Et une amélioration, au départ, dans l'industrie des pièces de rechange.

M. McDermott: Eh bien, certains affirment que ce sera inévitablement une amélioration puisque nous partons pratiquement de rien. Je me souviens de m'être trouvé à Philadelphie tout juste après que certaines fonctions de l'usine en question soient transférées à Kitchener. A cette époque, les Américains de cette ville prétendaient que nous leur volions leurs emplois, ce à quoi je leur répondais: c'est le travail que nous avons fait depuis trente ans. Nous n'exigeons aucune rétroactivité. Nous n'avons seulement pris la portion du travail qui nous revenait de droit.

La seule façon de se débarrasser du déficit provenant des pièces, c'est de réinvestir à nouveau et de construire de nouvelles installations.

[Text]

Mr. Gindin: It is not just within the Big 3 that all of the research and development is done in the U.S. I believe the Ontario government carried out a study which indicated that, even looking at the parts manufacturers themselves, the amount of research and development that takes place in Canada compared to the U.S. is minimal, part of the reason being the fact that a lot of them are too small to engage in research and development programs.

Senator Laird: Is it not a fact that R&D is an expensive proposition, with the result that if it can be done competently in one spot the temptation is there to do so? It happens, by the way, that Northern Telecom has reversed the process: all of Northern Telecom's R&D activities are carried out in Canada, notwithstanding that it has plants in many different countries.

Senator Carter: By way of supplementary, Mr. Chairman, I should like to get Mr. McDermott's opinion on the viability of small producers of auto parts.

Given the fact that small independent producers have to compete with the giants south of the border, would you recommend that all of the small producers be rationalized and integrated into one single company?

Mr. McDermott: There is certainly a case for merger in many instances, especially where these companies do not have the financial capability to carry out basic research and development.

The Chairman: Are these indeed small companies, or are they simply small Canadian subsidiaries of large American companies?

Mr. McDermott: I am not talking now about subsidiary companies. I am talking of the truly independent Canadian company, and I think that is what Senator Carter had in mind.

Senator Carter: Yes.

Senator Croll: Mr. McDermott, talking about the automotive industry and the parts industry, I think it is important to keep in mind that before the agreement was signed, as Mr. Chretien pointed out the other day, Canadian production accounted for only 6.7 per cent of North American production, whereas now Canadian production accounts for 12.5 per cent of North American production, and 10 per cent of North American consumption.

In the light of those figures, the Americans will likely say, as they have said, that we cannot have it both ways; because we are doing fairly well in terms of the Auto Pact itself, we cannot do as well on parts. Is that not going to be their argument?

Mr. McDermott: That will be their argument, yes. We anticipate that argument from them.

Senator Croll: And do you feel you can out-argue them on that point?

[Traduction]

M. Gindin: Ce n'est pas seulement dans les trois plus importantes usines que toute la recherche et le développement sont faits aux États-Unis. Je pense que le gouvernement de l'Ontario a publié une étude qui a démontré que, même chez les fabricants de pièces, la recherche et le développement qui se font au Canada, par comparaison à ce qui se fait aux États-Unis, sont minimaux, une des raisons étant que la plupart des industries sont beaucoup trop petites pour mettre sur pied des programmes de recherche et de développement.

Le sénateur Laird: N'est-il pas vrai que la recherche et le développement sont très coûteux, et que si ils peuvent se faire dans un seul endroit, on a tendance à adopter cette solution. En passant, la Northern Telecom fait exactement le contraire. Toutes les activités de recherche et de développement de la Northern Telecom sont effectuées au Canada, malgré que cette société possède de nombreuses usines dans d'autres pays.

Le sénateur Carter: Pour continuer sur le même sujet, monsieur le président, j'aimerais obtenir l'opinion de M. McDermott sur la viabilité des petits producteurs de pièces d'automobile.

En tenant compte du fait que les petits producteurs indépendants doivent lutter de concurrence avec les «géants» américains, recommanderiez-vous que toutes les petites usines soient rationalisées et intégrées dans une seule grosse société?

M. McDermott: Il y a certainement de bonnes raisons de fusion dans de nombreux secteurs, surtout lorsque ces sociétés n'ont pas les possibilités financières d'effectuer un travail primordial de recherche et de développement.

Le président: S'agit-il en fait de petites sociétés ou ne s'agit-il pas de petites filiales canadiennes des grandes sociétés américaines?

M. McDermott: Je ne parle pas du tout des filiales; il s'agit des sociétés canadiennes qui sont réellement indépendantes; je pense que c'est ce de quoi parlait le sénateur Carter.

Le sénateur Carter: Oui.

Le sénateur Croll: M. McDermott, en parlant de l'industrie de l'automobile et de l'industrie de fabrication des pièces, je pense qu'il est important de se souvenir qu'avant la ratification de l'Accord, comme M. Chrétien l'a fait remarquer l'autre jour, la production canadienne ne comptait que pour 6.7 p. 100 de la production totale de l'Amérique du Nord, alors qu'à l'heure actuelle, la production canadienne compte pour 12.5 p. 100 de la production de l'Amérique du Nord et 10 p. 100 de la consommation nord-américaine.

A la lumière de ces chiffres, les Américains risquent de nous dire, comme ils l'ont fait auparavant, qu'on ne peut être avantagé sur tous les plans; parce que, si nous sommes assez avantagés par le Pacte canado-américain de l'automobile, nous ne pouvons pas l'être aussi quant aux pièces. N'est-ce pas ce qu'ils vont nous dire?

M. McDermott: C'est ce qu'ils vont nous dire, en effet. Nous nous attendions à ce genre de raisonnement de leur part.

Le sénateur Croll: Croyez-vous que vous pourriez répondre à cet argument?

[Text]

Mr. McDermott: I think we can, yes. They have the same corporate responsibility, it seems to me, in the parts industry as they assumed in the direct assembly operations. If they are going to locate in Canada, they have to be good corporate responsible citizens and not act with a branch plant mentality. I do not think there is anything revolutionary about that. If this bilateral trade agreement is producing the kind of unfair deficit in parts that it has in fact produced, then we have a case to demand that something be done about it.

The Chairman: Senator McElman.

Senator McElman: You will no doubt recall, Mr. McDermott, that at the time of the Auto Pact there were great screams on the part of members of the U.S. government, and very real fears expressed by organized labour, to the effect that the Auto Pact was going to result in a lot of jobs being transferred to Canada.

If the Canadian government today were to intervene and endeavour to establish major industrial elements for the purpose of producing the major components which you spoke of, what would you think, first of all, would be the reaction of the American government and, secondly, the reaction of UAW in the United States?

Mr. McDermott: The reaction of the UAW, I think, would be much the same as it has been in the past. They do not particularly like it because of their own interests, but they understand what equity is about; they understand what fair trade is about.

Senator McElman: I would ask you to bear in mind in answering my question that we are talking about several billions of dollars per year, and many thousands of jobs.

Mr. McDermott: Yes, I understand that. The reaction of UAW would be tempered by the Canadian input. They might be tempted to get a little wilder were it not for the Canadian presence. Through our input we can achieve what we would consider to be an equitable state of affairs.

The relevant question relates to the reactions of the corporations. The answer, of course, is that the corporations respond to the political and socio-demands prevailing where their plants are located. You have no idea of the amazing things they do in such places as Belgium, France and Germany, where the governments require that they be responsible corporate citizens. They do things in those countries which they would not dream of doing in Canada.

Senator McElman: But they are across the Atlantic, and we are next door.

Mr. McDermott: Their headquarters are still in Detroit, senator. They will threaten to do all sorts of strange things but finally, kicking and screaming, they will come around; they will make the accommodations requested, as they did in Ste Thérèse, Quebec, when we first proposed that the working language of the plant be French. They could not get it through their thick skulls that Quebec was French Canada. To them, it was a piece of monolithic North America. When we asked them if they operated that way in France, the reply was, "Of

[Traduction]

M. McDermott: Je pense que nous le pouvons. Selon moi, ils ont les mêmes responsabilités sociales dans l'industrie des pièces que dans les chaînes de montage. Si ces sociétés prévoient venir s'installer au Canada, elles devront se «canadianiser» et ne pas se comporter avec une mentalité de filiale. Je ne pense pas qu'il n'y a rien de révolutionnaire dans cette idée. Si l'accord bilatéral doit produire cette sorte de déficit injuste quant aux pièces, comme cela a été le cas, alors nous sommes en mesure d'exiger que des mesures soient prises.

Le président: Sénateur McElman.

Le sénateur McElman: Vous allez sans aucun doute vous souvenir, M. McDermott, qu'au moment du Pacte de l'automobile, il y a eu des protestations de la part des membres du gouvernement américain et des craintes exprimées par les syndicats, lesquels croyaient que le Pacte de l'automobile aurait pour conséquence la perte de nombreux emplois, transférés au Canada.

Si, aujourd'hui, le gouvernement canadien devrait intervenir et déciderait de construire de grandes industries dans le but de produire les parties importantes dont vous parlez; en premier lieu, quelle serait, selon vous, la réaction du gouvernement américain et, en deuxième lieu, la réaction du syndicat des TUA aux États-Unis?

M. McDermott: La réaction du syndicat des TUA serait, je pense, sensiblement la même que celle qu'ils ont eue dans le passé. Ils n'aiment pas du tout cela, parce que cela nuit à leurs propres intérêts, toutefois, ils comprennent la justice qui inspire cette accord; ils savent que c'est un accord juste.

Le sénateur McElman: Je vous demanderais de vous rappeler, en répondant à ma question, que nous parlons de plusieurs milliards de dollars et de milliers d'emplois par année.

M. McDermott: Oui, je le sais. La réaction du syndicat des TUA sera modérée, par l'élément canadien. Les américains seraient portés à être un peu extrémistes, s'il n'y avait pas la présence canadienne. Par l'intermédiaire de nos représentants, nous pouvons essayer d'atteindre ce que nous croyons être un juste équilibre.

La question importante se rapporte surtout aux réactions des sociétés. Évidemment, la réponse est que ces sociétés répondent aux exigences politiques et sociologiques qui prévalent dans les localités ou sont situées leurs usines. Vous n'avez pas idée des choses qu'ils peuvent faire en Belgique, en France ou en Allemagne, lorsque les gouvernements exigent que ces sociétés s'adaptent aux conditions du pays. Ils font des choses dans ces pays auxquelles nous ne songerions jamais.

Le sénateur McElman: Mais ils se trouvent de l'autre côté de l'Atlantique, alors que nous sommes leur voisin.

M. McDermott: Mais les sièges sociaux restent à Détroit, sénateur. Ils menacent de prendre toutes sortes de mesures de représaille mais, à la fin du compte, en dépit de leurs «pleurs et grincements de dents», ils plient; ils vont prendre les arrangements nécessaires, comme ils l'ont fait à Sainte-Thérèse, Québec, lorsque nous avons proposé au départ que la langue de travail de l'usine soit le français. Ils ne pouvaient pas comprendre que le Québec formait le Canada français. Pour eux, l'Amérique du nord était un bloc monolithique. Lorsque nous

[Text]

course not". But they could not mentally bring themselves to make that adjustment. Three years later they did all of things in practice that they had absolutely refused to agree to in collective bargaining, but they are now practising them. It takes a little time, a little education. Sometimes you have to hit them over the head to get their attention, but they eventually come around.

Senator McElman: Today they are bragging of the tremendous production results at Ste Thérèse.

Mr. McDermott: Yes, of course they are.

Senator McElman: And the fact that francophones are far in the majority now in managerial positions.

Mr. McDermott: Yes, and only six years ago they would not have dreamed of it. I know that because I went through it personally.

Senator McElman: The other difficult question I will put to you—

Mr. McDermott: You have not had an easy one so far.

Senator McElman: . . . is this: With the recommendation of what I suggest to you would be rather massive government intervention in this area, how would you square that with your attitude towards the AIB?

Mr. McDermott: So long as you do not set up the existing AIB as the apparatus to do it. We need some more enlightened people. I think we are all caught in the position that from time to time we are complaining about intervention and in the next breath we are demanding intervention. In this case it could be brought about by serious government persuasion. With the threat hanging there of serious direct intervention, I think they can be persuaded.

Senator McElman: Going back to the matter of what the UAW's attitude would be in the United States, I suggest to you that the UAW is a most persuasive union in the United States in its lobbying of the elected representatives for those districts where it is involved. I do suggest to you that there would be a tremendous lobby by the UAW and others in Washington, particularly upon those whose districts happen to be where the industries are existent today and where they would obviously suffer unemployment.

Mr. McDermott: On the other hand, we would lobby very intensively, although maybe not as effectively, here in Ottawa to get something done to protect our point of view. We have that understanding in this international union. They came out for the Mackenzie Valley pipeline. I called them this morning with great delight to tell them that the Canadian position had been adopted and not theirs.

Senator Croll: There is one question no one has asked you but which is on every one's mind. At the Olympics we did not win many firsts, as I recall, but my notes here say that we do hold the world's record for hours lost during 1,000 work

[Traduction]

leur avons demandé si c'était leur façon de procéder en France, ils nous ont répondu, évidemment, que ce n'était pas le cas. Mais ils ne pouvaient pas tout simplement faire ce rapport dans leur tête. Trois ans plus tard, ils ont fait, en pratique, toutes sortes de concessions qu'ils avaient tout à fait refusé de faire, lors de signature de la convention collective. Maintenant, ils les mettent en pratique. Cela prend un peu de temps, il y a de l'éducation à faire. Quelquefois, vous devez les provoquer pour qu'ils vous accordent de l'attention, mais ils finissent toujours par comprendre.

Le sénateur McElman: Aujourd'hui, ils sont fiers des résultats énormes qu'ils enregistrent à l'usine de Sainte-Thérèse.

M. McDermott: Évidemment ils le sont.

Le sénateur McElman: Il y a également le fait que les francophones sont maintenant en grande majorité dans les postes administratifs.

M. McDermott: Oui, il y a seulement six ans, ils n'y auraient jamais rêvé. Je connais cette situation, parce que j'ai vécu personnellement cette expérience.

Le sénateur McElman: L'autre question plutôt difficile que j'ai l'intention de vous poser . . .

M. McDermott: Elles l'ont tous été.

le sénateur McElman: . . . est celle-ci. Ce que je vous propose amènerait une intervention très importante de la part du gouvernement, de quelle façon pourriez-vous être logique avec votre attitude face à la Commission anti-inflation?

M. McDermott: Tant et aussi longtemps que vous n'y joignez pas la CAI nous avons besoin de gens beaucoup plus éclairés. Je pense que nous sommes placés dans la situation où, de temps à autre, nous nous plaignons de l'intervention du gouvernement et, du même souffle, nous demandons qu'elle se fasse. Dans ce cas, cela pourrait se faire par la persuasion. Avec la menace constante d'une intervention directe, je pense qu'il serait mieux d'y aller par la persuasion.

Le sénateur McElman: Pour revenir à la question de l'attitude du syndicat des TUA aux États-Unis, je prétends que ce syndicat est très bien placé aux États-Unis, par rapport à l'influence qu'il peut avoir sur les élus du peuple dans les districts où leurs travailleurs vivent. Je prétends qu'il y aura de fortes pressions exercées par le syndicat des TVA et d'autres syndicats à Washington, particulièrement ceux des districts où les industries sont implantées maintenant les régions qui devront probablement subir le chômage.

M. McDermott: D'autre part, nous allons nous aussi exercer des pressions très fortes, bien qu'elles ne puissent ne pas être aussi efficaces ici, à Ottawa, afin de faire valoir notre opinion. C'est ce que nous comprenons dans ce syndicat international. Puis il y a eu l'affaire du pipe-line de la vallée du Mackenzie. J'étais tout heureux de les appeler ce matin pour leur dire que c'était la position canadienne qui avait été adoptée et non pas la leur.

Le sénateur Croll: Je voudrais vous poser une question à laquelle tout le monde pense. Aux jeux olympiques, nous n'avons pas gagné beaucoup de premières places, si mes souvenirs sont exacts, mais par contre nous détenons le record

[Text]

stoppages, which is in fact five times as many as they have had in Britain. What is the reason for that? Why do other people get along so much better than we seem to be able to in Canada? What is bothering us.

Mr. McDermott: They don't have the AIB.

The Chairman: This was long before the AIB.

Senator Croll: What has been happening over the years?

Mr. McDermott: Well, you need a philosopher to answer that. I think part of this is due to the fact that the public service unions have suddenly emerged as unions. Prior to this, and I do not mean this in a derogatory way, they were pretty captive, docile associations. Something happened in their development and they suddenly went through the transitional stage and became full-fledged unions. They ran into a lot of massive bureaucratic resistance in their demands. I think a big piece of that is what happened in the public service. But we had a lot of general unrest here, and I guess it was just our turn to go through that stage of unrest. It manifested itself in several ways and it produced the statistics you are talking about.

At the same time the Americans had been under their controls for three years, and that sort of reduced the incidence of strikes over there. The British Labour Party together with the British trade union movement were trying to work out the beginnings of their social contract. So you had a decrease there and coincidentally an increase here.

Mr. Williams: There were a couple of other elements in addition to those, if I may add them, Mr. Chairman. One element was, as you may recall, the way inflation suddenly escalated in Canada. We were caught up by it. There was a lot of difficulty in terms of trying to maintain living standards in that period.

Making the comparison to the U.S., and this does not really apply to the UAW so much as it does to other unions, at that time most unions in the U.S. had cost of living clauses which provided an automatic catch-up to that escalation, whereas in Canada at that stage we had far fewer cost of living clauses than they had in the U.S. Many of our people were locked into agreements and there was no way of meeting this sudden tremendous escalation of living costs.

Subsequently, when other rounds of negotiations came about there was a great increase in the number of COLA clauses, but in that one period there was a lot of industrial strife.

However, a more fundamental point is this: I have a study here which has examined this situation. It made a point which came as somewhat of a surprise to me, frankly. I never saw it put this way. But on an examination of strikes in North America, particularly in Canada, the number of workers involved in strikes is much smaller than in most other countries. In other words, if you were doing it not on a percentage of time lost compared to working hours or whatever, but just looking at the number of workers involved, Canada, far from

[Traduction]

mondial d'heures perdues au cours de 1,000 arrêts de travail, un chiffre cinq fois plus élevé qu'en Grande-Bretagne. Quelle en est la raison? Pourquoi les autres s'en tirent-ils mieux que le Canada? Qu'est-ce qui ne marche pas chez nous?

M. McDermott: Les autres n'ont pas de Commission de lutte contre l'inflation.

Le président: Mais cette situation était la même bien avant la création de cette Commission.

Le sénateur Croll: Qu'est-ce qui s'est passé?

M. McDermott: C'est à un philosophe qu'il faut demander cela. Je pense qu'une partie de cette situation est due au fait que les syndicats de la fonction publique se sont brusquement réveillés. Auparavant, et je ne veux pas être péroratif en disant cela, il s'agissait d'associations plutôt dociles. Il s'est passé quelque chose, ils ont traversé une phase de transition puis sont devenus des syndicats à part entière. Ils ont rencontré une très forte résistance d'ordre bureaucratique lorsqu'ils ont déposé leurs revendications. Je pense donc qu'une grande partie de cette situation est due à la fonction publique. Mais nous avons également eu de nombreuses agitations ici et je pense que notre tour était simplement arrivé. Ces agitations se sont manifestées de plusieurs façons et ont amené les statistiques dont vous parlez.

A la même époque le gouvernement américain avait mis en place un système de contrôle trois ans auparavant et les grèves avaient diminué. Le parti travailliste britannique et les syndicats britanniques essayaient d'établir leur contrat social. Il y a donc eu une diminution là-bas et une augmentation ici.

M. Williams: Si vous me le permettez, monsieur le président, je crois que d'autres éléments sont entrés en jeu. Vous souvenez-vous de la façon dont l'inflation s'est brusquement mise à grimper au Canada? Nous avons été entraîné. Nous avons eu de nombreuses difficultés à maintenir les niveaux de vie au cours de cette période.

Si l'on établit une comparaison avec les États-Unis, et cela s'applique plus aux autres syndicats qu'à l'UAW, à cette époque, la plupart des syndicats américains avaient négocié des clauses d'échelle mobile qui prévoyaient une augmentation automatique calculée en fonction de la hausse du coût de la vie tandis qu'au Canada, ces clauses étaient rares. Beaucoup étaient liés par des accords si bien qu'il n'y a pas eu moyen d'ajuster cette brusque hausse du coût de la vie.

Ensuite, lorsque de nouvelles négociations ont eu lieu, le nombre des clauses d'échelle mobile des salaires a augmenté et les grèves ont été nombreuses au cours de cette période.

Mais il existe cependant un point plus important. J'ai ici une étude qui s'y rapporte. Quelque chose dans cette étude m'a surpris. Je ne l'avais jamais vu de cette façon auparavant. Si l'on examine le nombre de grèves en Amérique du nord, et particulièrement au Canada, le nombre des grévistes est beaucoup moins élevé que dans la plupart des autres pays. En d'autres termes, si vous les calculiez, non pas par rapport au nombre d'heures perdues mais par rapport au nombre de travailleurs en grève, le Canada, loin d'être en tête de liste,

[Text]

being at the head of the list, is well down the list. The thing which is significantly different which accounts for that sort of discrepancy in the statistics is that once you are on strike in Canada the duration of the strike is much longer. Significantly fewer of our people really ever get out on strike; we are right in the middle of the statistics and well behind countries like Japan, even, and Sweden and a number of these kinds of countries in terms of the number of workers. But we do have longer strikes. If we wanted to zero in on an examination of the Canadian situation, that would be one of the most interesting places to start. How come, once a strike happens in Canada, it goes on so long? Incidentally, the United States experience tracks very closely with that. The same kind of statistics: fewer workers involved in strikes; longer strikes.

My philosopher's answer to that is that that is a measure of the fact that the labour movement has not really been accepted in Canada and in the United States in the sense that it is accepted in Europe. For example, it is not unusual in Canada and in the United States for strikebreakers to be used. But that is unheard of in most countries in Europe. It is unthinkable that you would really try to scab a strike there. You try to get the collective bargaining situation to work.

Last week one of our directors in California inquired about a company with whom we deal in Canada and with whom we have had sometimes rocky relations and at other times reasonable relations. But out in California this particular corporation is trying to destroy the organization by strikebreaking. We also have the tremendous recognition strikes in Canada and the United States which you do not have, by and large, in Europe. There, there is no argument about recognizing a union; it is expected that you will be recognized. But we have many situations where corporations with whom we will have good relations in established situations, good modern collective bargaining—however one might define that—but something that we and the companies would both accept as a reasonable relationship but where, when a new plant is established, the fight for recognition starts all over again just like in the 1930s. In those circumstances the union has to strike until it succeeds being recognized. Many times it is not. Now those elements do not exist in Europe, and my view is—and I cannot defend this statistically—but I think if there was an examination of how these longer strikes arise you would find that these are critical elements in it.

Senator Croll: But at the moment what is the difference between the European executives and the European trade unions at the same level, and yourselves and those with whom you meet here?

Mr. McDermott: The climate is totally different. We are all products of our environment. When I go to Great Britain or to Sweden and I go to a cocktail party and am introduced as a trade union official I am told, "That is very interesting. What trade union and what is your position?" Do you know what happens here? Immediately you go on the defensive and explain that you are not Jimmy Hoffa and you are not this and you are not that and you are not responsible for every industrial difficulty. Seriously, that is the difference. Collective bargaining is accepted over there. When the man from Volvo

[Traduction]

serait presque à la fin. Ce qui est différent au Canada et qui explique cette espèce de contradiction dans les statistiques c'est que les grèves durent plus longtemps. Au Canada, les grèves ne rassemblent pas beaucoup de travailleurs. Le Canada se situe au milieu de la liste et est loin derrière des pays comme le Japon, et même comme la Suède et d'autres pays, si l'on considère le nombre de grévistes. Mais nos grèves sont plus longues. Si l'on voulait examiner la situation canadienne, ce serait un point de départ intéressant. Comment se fait-il qu'une grève, une fois qu'elle est déclenchée, dure si longtemps? D'ailleurs les États-Unis ont des statistiques similaires: moins de grévistes et des grèves plus longues.

D'un point de vue philosophique, je dirais que le mouvement ouvrier n'a pas été réellement accepté au Canada et aux États-Unis comme il l'a été en Europe. Par exemple, le recrutement de briseurs de grève est une pratique très familière au Canada et aux États-Unis. Mais cela n'existe pas dans la plupart des pays européens. Il est impensable que vous puissiez essayer de briser une grève en Europe. Ils essaient de faire fonctionner le système de négociations collectives.

La semaine dernière, un de nos directeurs en Californie a demandé des renseignements sur une société avec laquelle nous négocions au Canada et avec laquelle nous n'avons pas toujours eu des relations satisfaisantes. Mais en Californie, cette société essayait de détruire l'organisation en recrutant des briseurs de grève. Au Canada et aux États-Unis, il existe aussi de nombreuses grèves destinées à faire reconnaître un syndicat par une société, ce qui n'existe pas en Europe. Là-bas, les syndicats n'ont pas de difficultés à se faire reconnaître. Mais ici, il existe des sociétés avec lesquelles nous aurons de bonnes relations dans certaines situations, des négociations collectives tranquilles—si tant est qu'on puisse les définir ainsi—mais qui, lorsqu'une nouvelle usine sera créée, feront pour empêcher la création de syndicat, tout comme au cours des années 1930. Dans ces circonstances, le syndicat doit déclencher une grève jusqu'à ce qu'il réussisse à être reconnu, ce qui n'est pas toujours le cas. Mais tout ceci n'existe pas en Europe et je pense que—mais je ne pourrais pas expliquer cela du point de vue des statistiques—si on examinait la façon dont ces longues grèves surviennent, on trouverait que ces facteurs expliquent beaucoup de choses.

Le sénateur Croll: Mais, à l'heure actuelle, quelle est la différence entre les sociétés et les syndicats européens et vous-mêmes et ceux que vous rencontrez ici?

M. McDermott: Le climat est totalement différent. Nous sommes tous les produits de notre environnement. Lorsque je me rends en Grande-Bretagne ou en Suède, que je vais à un cocktail et que l'on me présente en tant que syndicaliste, on me demande quel syndicat je représente et quel est mon poste. Savez-vous ce qui se passe ici? Vous passez immédiatement à la défensive et vous expliquez que vous n'êtes pas Jimmy Hoffa et que vous n'êtes pas non plus ceci ou cela et que vous n'êtes pas responsable des difficultés industrielles. Voilà la différence. Les négociations collectives sont acceptées en Europe.

[Text]

came over here and visited my office and said they were going to establish a manufacturing facility down in Dartmouth, Nova Scotia, he was carrying a medallion that was given to him by Walter Reuther and he was very proud of it. This is the vice-president of the Volvo corporation. He went out and told his counterparts in Toronto that he had been up to the UAW office and they almost lynched him. They said, "You went to the UAW and talked to them about establishing wages? You must be crazy." He came back and said, "All they want to talk about are the evils of socialism and the suicide rate in Sweden." He was absolutely astonished. That is the difference between the type of person that we deal with over there and the gorilla in the grey flannel suit that we deal with here. And there really is a fundamental difference. There is a lot of difference in growing up in Sweden after 47 years of social democracy and what we have here in Canada.

Senator Croll: I will accept what you say. Now tell me the difference between the Americans that you meet at your level and with whom you deal, and why we have a worse record than they have.

Mr. Williams: We do not have a worse record than they do. The statistics track pretty closely. I mentioned that at one particular period in terms of escalation the cost of living increase was not quite as dramatic in the United States as it was in Canada, and in the United States there were many more COLA clauses which provided an automatic kind of adjustment, and it did not happen to go through the same level of increase as the public service bargaining at that time. But in terms of the acceptance of trade unionism, we are talking of the same thing. If my recollection is correct, Mr. McDermott's union had to bargain specifically with General Motors to prevent them going down south in the States and fighting the union like it was the 1930s. My favourite Canadian example of this is the Aluminum Company of Canada. At their plant in Kingston, where we have been the union for many years, we have had exemplary relations. We have involved ourselves in some interesting experiments over the years. It was one of the first places to get rid of time clocks and one of the first places to experiment with workers going on salary. Yet every time the Aluminum Company of Canada establishes a new plant somewhere, they will do everything possible to try to keep it operating non-union. They will set up company unions and we will go through the whole thing, or the UAW does or whoever happens to get involved in the organization. It is preposterous in 1976.

The Chairman: So that we can deal with the same subject at the same point in the proceedings, could I ask the witnesses to comment on a point we have heard from several witnesses prior to this, and that is on this question of yours, Senator Croll, that the labour climate in Canada is substantially different from that of the United States, that they felt that labour unions in the United States were identified much more with what the businessman giving evidence described as the traditional goals of simply negotiating more but still supporting the system, as opposed to labour unions in Canada—and I am not saying this of your unions, but I am speaking very generally—having a higher level of ideological objectives

[Traduction]

Lorsqu'un représentant de la société Volvo est venu me rendre visite, il m'a dit que la société allait créer une usine à Dartmouth en Nouvelle-Écosse et il portait une médaille que lui avait donnée Waler Reuther et dont il en était très fier—il s'agit du vice-président de la société Volvo. Il est ensuite parti et a dit à ses collègues à Toronto qu'il avait rendu visite au bureau de l'UAW et ils l'ont presque lynché. Ils lui ont dit qu'il était fou parce qu'il était allé au bureau de l'UAW et qu'il avait parlé de salaires. Il est revenu et a dit qu'ils ne voulaient parler que des dangers du socialisme et du taux de suicide en Suède. Il était très étonné. Voici la différence entre le type de personne avec lequel nous négocions en Europe et le gorille en costume de flanelle grise avec lequel nous négocions ici. Et il existe vraiment une différence. Après 47 ans de démocratie sociale, la Suède et le Canada sont des pays très différents.

Le sénateur Croll: J'accepte ce que vous dites. Maintenant, quelle est la différence avec les Américains que vous rencontrez à votre niveau et avec lesquels vous négociez et quelle est la raison pour laquelle notre dossier est plus noir que le leur.

M. Williams: Nous n'avons pas un dossier plus noir que le leur. Les statistiques sont à peu près les mêmes. J'ai dit qu'à une certaine époque l'augmentation du coût de la vie n'était pas aussi élevée aux États-Unis qu'au Canada et qu'aux États-Unis il existait davantage de clauses d'échelle mobile, qui prévoyaient un ajustement automatique en fonction de la hausse du coût de la vie et que le taux d'augmentation n'était pas le même que dans la fonction publique à cette époque. Mais en ce qui concerne l'acceptation du syndicalisme, nous parlons de la même chose. Si mes souvenirs sont exacts, le syndicat de M. McDermott a dû négocier avec la société General Motors pour les empêcher d'aller dans le sud des États-Unis et de lutter contre les syndicats, comme ils l'avaient fait dans les années 1930. L'exemple canadien par excellence est la *Aluminum Company of Canada*. Dans leur usine de Kingston, où notre syndicat est implanté depuis de nombreuses années, nous avons eu des rapports exemplaires. Nous avons participé à certaines expériences intéressantes au fil des ans. C'était une des premières usines à se débarrasser du système de pointage et à salarier ses employés. Pourtant, chaque fois que la *Aluminum Company of Canada* crée une nouvelle usine quelque part, elle fait tout ce qu'elle peut pour en exclure le syndicat. Elle créera des syndicats d'usine et il nous faudra reprendre la lutte à zéro, ou alors, l'UAW devra le faire ou tout autre syndicat. C'est absurde en 1976.

Le président: Afin de poursuivre dans le même ordre d'idée j'aimerais demander aux témoins de nous dire ce qu'ils pensent d'une opinion exprimée par plusieurs autres. Il s'agit d'une de vos questions, sénateur Croll. Il paraît que le climat ouvrier est sensiblement différent au Canada de ce qu'il est aux États-Unis et ces témoins estiment que les syndicats américains s'intéressent davantage à ce que notre témoin appelait des objectifs traditionnels, c'est-à-dire, négocier davantage, tout en accordant son appui au régime établi, par opposition à ce que font les syndicats canadiens—et je parle ici en général—qui ont des objectifs plus idéologiques ce qui rendent les négociations plus difficiles qu'aux États-Unis. Plusieurs témoins nous

[Text]

which made it more difficult to bargain in the same way as the unions bargain with management in the States? We have had several witnesses mention that. This seemed to be a good time to get your views on that.

Senator Croll: The suggestion is that you fellows in the union did not come out of Harvard.

Mr. Williams: Well, I am just back from non-ferrous bargaining in the United States. This was the bargaining of our union and 25 other unions with the non-ferrous industry, and I am speaking of copper basically, but all the giants, and I am sure the names are familiar to you, Anaconda, Kennacott, Phelps-Dodge and that whole group. We bargained there last week with an industry conference and an industry steering committee structure, and on June 30 we called a strike in the industry, and the strike began. Then by July 2 we were able to work out some lead settlements, as we call them, first with Kennacott and then with Magma, and so on Sunday we settled those two in terms of major economic issues—some global issues remain—and now those will be lead settlements for the rest of the industry.

Now, there is an important difference. There might have been a terrible row. There has been on some occasions. In 1967-68 we had that industry out on strike for 8½ months in the United States, but it is all done in one co-ordinated bargaining effort. Contrast that with the Canadian situation where in that same industry we are required by the fragmented collective bargaining system here, which we have not found any effective way to overcome—in the States they started with the same thing but our union and the others were able in 1967 to overcome it—we bargain every mining property one after another across the country, from one end of the country to the other, here in Canada.

Senator Croll: Did they overcome it by law in the United States?

Mr. Williams: No, they overcame it by sheer collective bargaining force. They went on strike in 1967-68 and stayed out for 8½ months, and you would not call that a sharing of goals or anything like that, but it did result in a more rational collective bargaining approach. You now have an industry-wide approach, so now you either have a fight which might be a big one or you have a settlement and then you have a pattern which applies to that whole industry from one end of the country to the other. This obviously goes to the point of regional disparities which is such a concern in Canada. We have never been able in Canada to move the collective bargaining system to that kind of maturity. I think that is an element in these differences. There are some differences in ideology. There is also a difference, however, in the way we talk about it and there is a difference in the words. When one sits with trade unionists in the United States and leaves aside some of the language differences and talks about what we really want to do, there are a lot of similarities. They are on a crusade right now to try to get a national health insurance plan. We were fortunate enough to get that done in this country a little earlier. Obviously it has been a great benefit to everyone in the country. The kinds of goals are much the same, but in terms of

[Traduction]

l'ont répété. Cela me semblait approprié de vous demander votre opinion à ce sujet.

Le sénateur Croll: Il fait dire que vous n'êtes pas sorti de Harvard.

M. Williams: Justement, je reviens d'une négociation aux États-Unis. Notre syndicat et 25 autres négociaient avec l'industrie des produits non ferreux, et en particulier du cuivre; nous négocions aussi avec les géants, et je suis sûr que vous les connaissez, Anaconda, Kennacott, Phelps-Dodge et tous ce groupe. Nous avons donc négocié la semaine dernière avec l'ensemble du groupe industriel et avec un comité directeur industriel. Le 30 juin nous avons décidé de déclencher une grève. Et, le 2 juillet, nous avons pu négocier certains accords importants d'abord avec Kennacott puis avec Magma si bien que, dès dimanche, nous avons signé des accords avec ces deux sociétés sur les principaux problèmes économiques—il existe d'autres problèmes—et le reste de l'industrie signera vraisemblablement ces accords.

Il existe une différence importante. Il aurait pu y avoir des heurts terribles. Il y en a eu parfois. En 1967-1968, cette industrie a fait la grève pendant 8 mois et demi, aux États-Unis, mais on s'efforce de négocier collectivement. Comparez cette situation avec la situation canadienne où, dans la même industrie, les négociations collectives sont fragmentées, de qui pose un problème que nous n'avons toujours pas réussi à résoudre—aux États-Unis, le même problème s'est posé, mais notre syndicat et les autres ont réussi à le résoudre en 1967. Au Canada il faut négocier avec chaque usine, d'un bout à l'autre du pays.

Le sénateur Croll: Est-ce une loi qui a permis aux syndicats de résoudre ce problème aux États-Unis?

M. Williams: Non, les syndicats ont réussi à le résoudre par la simple force collective. L'industrie a fait la grève en 1967-1968 pendant 8 mois et demi et on ne pourrait pas parler de ce cas de partage d'objectifs, mais à la suite de cela, les négociations collectives ont été abordées de manière plus rationnelle. L'approche est maintenant la même pour toute l'industrie si bien qu'à l'heure actuelle, il y a soit une lutte soit un accord qui concerne toute l'industrie d'un bout à l'autre du pays. Mais au Canada, les différences régionales sont très importantes. Nous n'avons jamais réussi à porter le système de la négociation collective à un niveau aussi élevé au Canada. C'est peut-être un des facteurs qui explique la différence. Il existe des différences idéologiques. Cependant il existe aussi une différence dans la façon dont nous en parlons et une différence de termes. Lorsque nous parlons avec des syndicalistes aux États-Unis et que nous laissons de côté certaines différences de langage et que nous parlons de ce que nous désirons réellement, il existe de nombreuses similarités. Ils essaient à l'heure actuelle d'obtenir un régime national d'assurance-santé. Nous avons pu obtenir ce régime au Canada un peu plus tôt. De toute évidence, ce régime avantage tout le monde dans ce pays. Les objectifs sont pratiquement les mêmes, mais en ce qui

[Text]

collective bargaining they have been able in some areas to achieve a much more modern system.

Mr. McDermott: If I might just comment on that previous question, there is a difference in that we do behave a little differently. We are, I think, more highly political than they are. I do not want to get involved in the stereotype thing, but I will give you a very recent example. An academic friend of mine came up from the United States to visit us in Port Elgin, which is our resident educational centre, and we spent one whole day debating the results of the Ontario election and a few other things like this. He was absolutely amazed at what he called the high level of debate from people who work on the shop floor. He expressed the view that he would have to look a long way in the United States to find that equivalent. He called another academic friend in New York that night and related his experience over the telephone. The reply he got was something like, "Well, the Canadians are as mature and as intelligent as the British but more militant."

Again, I suppose it is because we are more directly involved in the political process here in a partisan way, more than they are over there. It has probably got something to do with the more predominance, I guess, of British tradition in this country than in the United States, and a whole bunch of ingredients like that. I do not really know what the final conclusion is. I know a lot of Americans are puzzled over this, and they have asked me whether it is due to the school system. What it is, I do not know. I guess it is true that by and large we tend to be a little more hardnosed than they do. Maybe it's because of a lack of maturity; I do not know.

Mr. Williams: I would not want to suggest that to be hardnosed is not being mature. They are subtle differences, I guess. I find that people I am involved with are pretty hardnosed and tough negotiators, and certainly have an interest in politics.

Another Canadian element, that has always bothered me is that we do have some excellent collective bargaining experience. Going back to the comment I made about strikes, where, in fact, a smaller percentage of our people do go out on strike, one of the reasons that is true is that we do have a lot of effective collective bargaining situations that work, but we seem very reluctant to talk about them or affirm them, or suggest that someone examine them, or anything like that. I was aghast, for example, when I read Mr. Heneault's testimony here, in which he gave very flip observations about collective bargaining in the steel industry. He said something like "all we did was bargain in Stelco and the union to just get all we could, and if they couldn't pay they didn't deserve to be in business." He was very flippant about the whole process.

I would like to be with him some time on a platform and challenge him a little bit about that, because bargaining in steel is certainly hardnosed. We consider ourselves effective advocates of our people, but we have also always been very aware of the industry. We have known that they were the most productive steel industry in the world frequently, and we have made use of that fact. I think we have done a little bit to help

[Traduction]

concerne la négociation collective, ils ont pu, dans certains domaines, mettre au point un système un peu plus moderne.

M. McDermott: Je voudrais ajouter qu'il existe une réelle différence d'approche. Nous avons, je pense, des objectifs un peu plus politiques qu'eux. Je ne voudrais pas m'embarquer dans des stéréotypes, mais je voudrais vous donner un exemple très récent. Un de mes amis qui est universitaire aux États-Unis est venu nous rendre visite à Port Elgin, qui est notre centre éducatif et nous avons passé toute une journée à discuter des résultats de l'élection ontarienne et d'autres sujets de ce genre. Il était extrêmement surpris de voir que des personnes ayant un faible niveau d'instruction puissent discuter de choses sérieuses. Il a affirmé qu'il faudrait se lever tôt pour trouver la même chose aux États-Unis. Ce soir-là, il a appelé un de ses amis universitaires à New York pour raconter son expérience au téléphone. Et il a obtenu une réponse du genre «les Canadiens sont aussi mûrs et aussi intelligents que les Britanniques mais plus militants».

Là encore, je suppose que c'est parce que nous participons plus directement que les Américains à la vie politique de façon partisane. A mon avis, la raison en est probablement que la tradition britannique exerce une plus grande influence au Canada qu'aux États-Unis, etc. Je ne connais vraiment pas de conclusion définitive. Je sais que c'est un point qui étonne un grand nombre d'Américains et ceux-ci m'ont demandé si cela est dû au système scolaire. C'est vrai, je suppose, qu'en général nous tendons à être un peu plus entêtés. Peut-être s'agit-il d'un manque de maturité; je ne sais pas.

M. Williams: Je ne veux pas dire qu'une personne qui n'est pas entêtée fait preuve de maturité. Je pense qu'il y a des différences subtiles. Je trouve que les personnes que je côtoie sont des négociateurs plutôt entêtés et qu'elles s'intéressent certainement à la politique.

Un autre élément canadien qui m'a toujours ennuyé est que nous avons une grande expérience en matière de négociations collectives. Pour revenir aux commentaires que j'ai faits au sujet des grèves, en fait, un très faible pourcentage des Canadiens font la grève. C'est vrai que nous disposons de moyens efficaces pour négocier des conventions collectives, mais nous semblons très peu disposés à en parler ou à les affirmer, ou à proposer que quelqu'un les étudie ou des choses de ce genre. Par exemple, j'ai été atterré lorsque j'ai lu le témoignage de M. Heneault, qui a fait des observations très légères au sujet des négociations collectives dans la métallurgie. Il a dit quelque chose de ce genre: tout ce que nous avons fait a été de négocier avec Stelco et les syndicats pour obtenir le maximum, et s'ils ne paient pas, c'est qu'ils ne connaissent pas les affaires. Il a fait des réflexions très désinvoltes au sujet de tout le processus.

J'aimerais être avec lui un jour sur une tribune et le défier un peu plus sur ce sujet, car les négociations collectives dans la métallurgie sont certainement une chose sérieuse. Nous estimons que nous défendons bien les intérêts de nos membres, mais nous avons également toujours été très au courant de ce qui se passe dans l'industrie. Nous avons appris que notre métallurgie était fréquemment l'une des plus productive au

[Text]

them get that reputation publicly in Canada. But by and large, after our recognition struggle in the forties, we have developed a reasonably good kind of collective bargaining relationship, and I think in Canada we are somehow modest about ever affirming that and ever suggesting that anyone should go and have a look at that example.

Mr. Gindin: Mr. Chairman, I would like to make one comment. When you compare the U.S. with Canada, there is an important legislative difference in that we do not have the right to strike during the life of a collective agreement and they do in the United States. That might have something to do with why strikes are longer in Canada. In Canada, when you are on strike between collective agreements, you have to make sure that the language is absolutely perfect, because you cannot do anything about it during the life of the agreement. There is a lot of steam that is not let off during the strike.

Senator Croll: There is one question that I direct to Mr. Williams. As a result of what you did in the United States, you came to a rather unusual arrangement with the industry, in what they called, I think, the experimental negotiating agreement, in which you agreed, I think for a period of six years, no strikes or lock-outs—or for a period of three years—and in that way you were able to hold them together. Could that be an inducement to our people in this country, or are there not enough people interested in that?

Mr. Williams: We have never been interested in the ENA approach in Canada. I was mentioning Mr. Heneault's testimony. He said something in his testimony—Mr. Heneault is the Vice President of Administration, Stelco. He gave evidence here.

The Chairman: I do not remember him. Was he with Mr. Allan?

Mr. Williams: Yes, he was with Mr. Allan. On this particular point he was asked about ENA. He made some reference to there having been some preliminary discussions about this in Canada. The only flippant thing I know—he used the word “flippant” about some of our remarks—is that remark of his, because there certainly has never been any serious discussion about ENA in Canada. He has occasionally, in the midst of crisis bargaining, muttered about it when we passed in a hotel corridor, but certainly there have never been any consideration of it.

The reason, I think, is clear in the evidence that the steel industry gave here, that there has never been a situation in the steel industry comparable to the one that occurred in the United States, where for most of the time they have had considerably more capacity than they need. What happened is that at the edge of an industrywide strike, in the months before, there would be great stockpiling and buying, and even if a settlement were achieved there would be literally thousands of people laid off, not just a few hundred some place. I remember, in the settlement over there that preceded the introduction of ENA, my vice president at the time comment-

[Traduction]

monde et nous nous sommes servis de ce fait. Je pense que nous avons fait quelques efforts pour lui permettre d'acquérir cette réputation au Canada. Mais généralement, depuis notre bataille des années quarante, nous avons élaboré d'assez bonnes relations en matière de négociations collectives, et je pense qu'au Canada nous sommes trop modestes pour les affirmer ou proposer que quelqu'un aille y jeter un coup d'œil.

M. Gindin: Monsieur le président, j'aimerais faire une observation. Lorsque vous comparez les États-Unis avec le Canada, il existe une grande différence en matière législative, en ce sens que nous, contrairement aux Américains, n'avons pas le droit de nous mettre en grève pendant l'application d'une convention collective. Cela explique peut-être pourquoi les grèves durent si longtemps au Canada. Au Canada, lorsqu'on se met en grève entre des accords collectifs, il faut s'assurer que le vocabulaire est absolument clair, car on ne peut rien faire pendant l'application de l'accord. Il y a une certaine rancœur qui ne peut s'exprimer pendant la grève.

Le sénateur Croll: Je voudrais poser une question à M. Williams. A la suite de ce que vous avez fait aux États-Unis, vous êtes parvenus à un accord plutôt inhabituel avec l'industrie: c'est ce que l'on appelle, je pense, un accord de négociation à titre expérimental, d'après lequel vous convenez qu'il n'y aura pas de grèves ou de lock-outs pendant six ou trois ans. Est-ce que cela peut constituer un encouragement pour les Canadiens, ou bien est-ce qu'il n'y a pas assez de gens qui s'intéressent à cela?

M. Williams: Au Canada, un accord de négociation à titre expérimental ne nous a jamais intéressés. J'ai mentionné le témoignage de M. Heneault. Il a dit quelque chose dans son témoignage. M. Heneault est le vice-président du conseil d'administration de Stelco. Il est venu témoigner ici.

Le président: Je ne me souviens pas de lui. Était-il avec M. Allan?

M. Williams: Oui, il était avec M. Allan. On lui a posé des questions précisément sur l'accord de négociation à titre expérimental. Il a mentionné qu'il y avait eu des discussions préliminaires à ce sujet au Canada. La seule chose désinvolte que j'aie saché (il a utilisé le mot «désinvolte» à propos de certaines de nos remarques) est sa remarque, car il n'y a jamais eu au Canada de discussion sérieuse au sujet de l'accord de négociation à titre expérimental. Au milieu des négociations, il a, à quelques reprises, murmuré quelque chose à ce sujet lorsque nous sommes passés dans le corridor d'un hôtel. Mais cela n'a certainement jamais été pris en considération.

A mon avis, la raison est claire, d'après le témoignage dans la métallurgie il n'y a jamais eu au Canada de situation comparable, alors qu'aux États-Unis, la plupart du temps, ils disposent d'une capacité plus grande que celle dont ils ont besoin. Ce qui se produit, c'est que quelques mois avant une grève générale dans l'industrie, on entreposerait et achèterait beaucoup, et même si on en arrivait à une entente, on mettrait littéralement des milliers de personnes à pied, et non pas quelques centaines en un endroit donné. Je me souviens que lors de l'entente conclue là-bas—qui a précédé l'introduction de l'ENA—le vice-président d'alors avait dit: «Nous avons regroupé tous les

[Text]

ed that "We now have everybody unemployed under the best agreement we have ever negotiated."

The Canadian steel industry situation has been that it is struggling all the time, as they gave evidence here, to try to build enough capacity to meet the domestic needs in Canada. So the normal kind of bargaining process—free collective bargaining without the introduction of any kind of arbitration process—has worked effectively for the union here.

In the U.S., incidentally, just to complete that story, there has been no attempt in our union to extend the ENA principle anywhere else. The kind of bargaining I have just described, that we did with the non-ferrous industry in the U.S., was straightforward, free collective bargaining, as we do in the steel industry here. The ENA emerged to meet a particular employment crisis in the U.S. steel industry.

Senator Croll: Steel is so vital. That was the important thing.

Senator Laird: Mr. Chairman, as I have to go to another meeting, could I ask Mr. McDermott a question on which I would like to have his view? He mentioned, in connection with the Auto Pact, the desirability of monitoring, in some fashion. Again, being a practical person, I am wondering what sort of body you would contemplate would do the monitoring, to whom would it report, and so on. Have you given any thought to that?

Mr. McDermott: Without thinking too much about it, perhaps we should take a look at whatever they do in the U.S. The point is, they do get an annual report and they know what takes place under the pact. We do not even have that kind of information here. Even my research person cannot get it. I would think some sort of governmental body would be responsible for making the report. That would require, of course, particular reports from the industry so that we could make sure that we get the information.

Senator Laird: You would not go so far as to say that there should be vested in whatever body was created the right to enter into any new arrangement to try to correct an imbalance? That would offer grave difficulties to us.

Mr. McDermott: No.

Senator Carter: Mr. Chairman, we have covered a good deal of my question when we started talking about collective bargaining. I would like to get back to the statement made by Mr. Williams, that we have a smaller number of workers engaged in strikes but for a longer striking period. Is there anything in this theory, that management and labour lock themselves into positions from which they cannot very well extricate themselves without losing face, and they wait until things get so bad that the government has to come in—either the provincial or federal government. Knowing that this is bound to happen if things go on long enough, they wait for the government to bail them out. I would like to get your reaction to that.

Mr. Williams: I do not think so.

[Traduction]

chômeurs dans le cadre de la meilleure entente jamais négociée.»

Comme les témoins nous l'ont rapporté ici, l'industrie canadienne de l'acier a toujours lutté pour tenter de satisfaire aux besoins du marché intérieur. Donc, ici, le processus de négociation normal—négociation collective sans arbitrage—a très bien réussi pour le syndicat.

En fait,—pour terminer cette histoire—aux États-Unis, notre syndicat n'a pas tenté d'étendre ailleurs le principe de l'ENA. Le type de négociation que je viens de décrire, et que nous avons appliqué avec l'industrie des métaux non ferreux aux États-Unis, a été direct, la négociation collective libre, comme nous le faisons dans l'industrie de l'acier ici. ENA a vu le jour pour faire face à une crise particulière de l'emploi dans l'industrie américaine de l'acier.

Le sénateur Croll: L'acier est un élément essentiel. C'était là l'aspect important.

Le sénateur Laird: Monsieur le président, puisque je dois me rendre à une autre réunion, pourrais-je demander à M. McDermott son opinion sur une question donnée? Il a souligné qu'il serait souhaitable que l'Accord automobile soit assujéti à une certaine surveillance. Étant une personne très pratique, je me demande quel type d'organismes vous préverriez charger de la surveillance, et à qui cet organisme ferait-il rapport, etc? Avez-vous pensé à ces aspects?

M. McDermott: Avant d'y penser trop, peut-être devrions-nous regarder ce qui se fait aux États-Unis. Le fait est qu'ils reçoivent un rapport annuel et qu'ils savent ce qui se fait dans le cadre de l'accord. Ici, nous n'avons même pas ce type d'information. Même mon chargé de recherche ne peut l'obtenir. Je crois qu'une sorte d'organisme gouvernemental pourrait être chargé de la présentation du rapport. Naturellement, il serait nécessaire que l'industrie fournisse certains rapports, pour que nous soyons assurés d'obtenir les renseignements voulus.

Le sénateur Laird: Vous n'iriez pas jusqu'à dire que cet organisme devrait être investi du pouvoir de conclure une nouvelle entente qui viserait à corriger un déséquilibre donné? Cela nous causerait de graves problèmes.

M. McDermott: Non.

Le sénateur Carter: Monsieur le président, nous avons traité d'une bonne partie de la question lorsque nous avons parlé de négociation collective. J'aimerais revenir à la déclaration de M. Williams, selon laquelle un moins grand nombre de nos travailleurs participent à des grèves, mais qu'ils restent en grève plus longtemps. Cette théorie ne veut-elle pas que la direction et les employés adoptent des positions rigides dont ils ne peuvent plus sortir sans perdre la face? Ils attendent que les choses se détériorent tellement que le gouvernement, fédéral ou provincial, doit intervenir. Sachant que cela ne peut que se produire si les choses traînent trop en longueur, ils attendent que le gouvernement vienne les sauver. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

M. Williams: Je ne suis pas d'accord.

[Text]

Mr. McDermott: We do not get bailed out by the government.

Mr. Williams: One of the great difficulties in the collective bargaining scene in Canada in recent times is that so much of that which got reported in the media gave such a simplistic view of what goes on at the collective bargaining table. With the surge in public service bargaining, I think that invited a lot of newspaper attention, and it was all put very simplistically. It may be that in some of the newer collective bargaining situations, where persons who had not had much involvement with the process were involved, perhaps there was a little bit of that. With unions like mine, we are not involved in silly posturing in bargaining; we are not usually interested in the government. Government intervention is not some thing we would chose as a means of solving our problems. We look to the table and to making our case across the table, to using our collective bargaining strength, as a means of solving the problem.

Senator Carter: I am not thinking of your union in particular. I am thinking about the stevedores, who hold up grain shipments to the point where the farmers put pressure on the government and the government has to do something. I am thinking about the stevedores in Montreal and the railway workers, where eventually they know the economy will be hurt to the point that the government has got to intervene.

Mr. Williams: I think what that leaves out of the understanding of the situation is that all the time any group of workers is out on strike those workers are going virtually without income, so they are making a real income sacrifice every day they are on the picket line in virtually all circumstances. At that point, particularly as the days go by, they want their particular problem resolved. I don't think they are sitting around, by and large, thinking in macro-political terms—"We'll do this. We'll do that." Some such theorizing goes on after a beer or two occasionally, but basically if there is a long strike some place, it is because there are very difficult problems.

We had a long tough strike with Inco in 1969. The reason that strike happened and went on was that Inco's industrial relations business practices were so out of date that there was no way the workers in that industry could abide them any longer. After we won the strike, Inco recognized that. I would not describe our situation as model or perfect, but certainly we moved into the modern era after that. That kind of strike and struggle we just have to have.

I view a lot of the public service strikes that way. If one looks at the kinds of incomes that many public service people in cities or hospitals—for instance, the hospitals in Toronto—are expected to live on, or have been expected to live on, the miracle is, not that there have been some struggles and disruptions, the miracle is that it didn't occur much sooner, and that as a society we have worked our way through that as relatively easily as we have.

[Traduction]

M. McDermott: Nous ne sommes pas sauvés par le gouvernement.

M. Williams: L'un des graves problèmes concernant la négociation collective au Canada au cours des dernières années, c'est que les médias donnent une vue extrêmement simpliste de ce qui se passe à la table de négociation. Je crois qu'avec la recrudescence des négociations dans la Fonction publique, les journaux se sont beaucoup intéressés à des situations, et ont rapporté les choses de façon très simpliste. Cela a peut-être été un peu le cas avec les récentes négociations collectives, où les personnes concernées n'avaient pas une grande expérience du processus. Des syndicats comme le mien n'aiment se trouver dans des situations stupides lors des négociations; nous ne nous intéressons habituellement pas au gouvernement. Nous ne considérons pas l'intervention du gouvernement comme une façon de régler nos problèmes. Nous arrivons à la table de négociation avec l'intention de faire connaître notre situation, en nous servant de notre force collective comme moyen de résoudre le problème.

Le sénateur Carter: Je ne pense pas à votre syndicat en particulier. Je pense aux débardeurs, qui stoppent les livraisons de grains si longtemps que les agriculteurs font pression sur le gouvernement et que le gouvernement doit agir. Je pense aux débardeurs de Montréal et aux travailleurs des chemins de fer, qui savent que l'économie sera touchée à un point tel que le gouvernement devra intervenir.

M. Williams: Je crois que ce dont on ne tient pas compte dans cette situation, c'est que pendant tout ce temps-là, les groupes de travailleurs qui sont en grève sont presque sans revenu, de sorte qu'ils sacrifient vraiment leur revenu quotidien aux piquets de grève, presque dans tous les cas. Et au fur et à mesure que les jours passent, ils en arrivent à un point tel qu'ils veulent que leur problème soit résolu. Je ne crois pas qu'ils s'assoient et discutent en long et en large en termes macro-politiques: «Nous allons faire ceci et cela». Ils discutent peut-être théorie après une bière ou deux, à l'occasion, mais fondamentalement, s'il y a une grève, c'est essentiellement parce qu'il existe des problèmes très difficiles.

En 1969, nous avons eu une longue et difficile grève avec Inco. La raison pour laquelle cette grève a éclaté et s'est poursuivie si longtemps, c'est que les pratiques commerciales de l'Inco en matière de relations industrielles étaient si dépassées que les travailleurs ne pouvaient absolument plus les tolérer. Après que nous avons eu gagné la grève, Inco l'a reconnu. Je ne dis pas que notre situation soit idéale ou parfaite, mais nous sommes certainement entrés dans l'ère moderne, après cette grève. Il est absolument nécessaire d'avoir ce type de grève ou de lutte.

Je considère qu'un grand nombre des grèves dans la Fonction publique sont de ce type-là. Si on regarde le genre de revenu avec lequel un grand nombre de fonctionnaires municipaux ou hospitaliers—par exemple, ceux des hôpitaux de Toronto—doivent vivre, ou sont supposés vivre, le miracle n'est pas qu'il y a eu certaines luttes et agitations, mais bien que ces luttes ne se soient pas produites plus tôt, et qu'en tant que société nous ayons réussi à nous en sortir aussi facilement.

[Text]

Mr. McDermott: In the basic bargaining we have with, for example, General Motors, government intervention does not relieve us of our problems. When we take on General Motors we have to look them right in the eye and they look right back. Neither of us expects any government intervention to resolve our problems. That may be true in a railway strike, but certainly not in ours.

The Chairman: I think this government intervention you are speaking of, Senator Carter, is really in those high profile things that tie up the whole country, such as with the airline pilots. Let us not turn our hearing into an investigation of labour relation problems in Canada.

Senator Croll: But these are the experts.

The Chairman: That is true.

Senator Croll: Every answer has been worth while, and I am going to ask him another one.

The Chairman: I agree, but try and relate it as much as possible to the Canada-United States situation.

Senator Croll: You were deploring the fact that those people on minimum wages are getting terrible wages, goodness knows, as you know and I know, but what really has the trade union done, after all, to help these people?

Mr. Williams: We have tried tremendously.

Senator Croll: Name a few things.

Mr. Williams: All right. In my union—and I am sure every union can tell a similar story—

The Chairman: Seriously, Senator Croll, I think there is a good deal we can learn from these witnesses relative to Canada-United States trade, the competitiveness of their industries, and we shouldn't get off into just a discussion—

Senator Croll: All right. That's fine.

The Chairman: I have my eye on the clock, and I think there is still ground we can cover relative to Canada-United States trade.

Senator Carter: I have two related questions. I do not think anybody has asked either of the witnesses today their stand on compulsory arbitration as a part of the system. Perhaps I could put two questions together. Mr. Williams was very enthusiastic in his early presentation about the effectiveness of our bargaining system, and he repeated that in his answers to several questions. People who have studied the European system, where the employers bargain as a unit, have come back with the idea that that system is more effective than the method we use here. I should like to get your ideas on that.

The Chairman: Again, Senator Carter, having cut off Senator Croll, I do not want to appear unfair—

Senator McElman: I think this question is important, Mr. Chairman, and can be applied. Mr. Williams has already testified about the E.N.A. Agreement.

[Traduction]

M. McDermott: Dans la négociation de base que nous avons par exemple avec *General Motors*, l'intervention du gouvernement ne résoud pas nos problèmes. Lorsque nous nous attaquons à *General Motors*, nous devons les regarder droit dans les yeux, et ils font de même. Ni l'un ni l'autre nous nous attendons à ce que l'intervention du gouvernement résolve nos problèmes. Cela est peut-être possible pour les grèves des chemins de fer, mais certainement pas pour les nôtres.

Le président: Je crois que l'intervention gouvernementale dont vous parlez, sénateur Carter, fait vraiment partie des éléments importants qui immobilisent tout le pays, comme ce fut le cas avec les pilotes. Ne transformons pas notre audience en enquête sur les problèmes des relations de travail au Canada.

Le sénateur Croll: Mais ce sont des experts.

Le président: C'est exact.

Le sénateur Croll: Toutes les réponses nous ont été utiles et je voudrais poser une autre question.

Le président: Je vous autorise à le faire mais il faudrait qu'elle se rapporte le plus possible aux relations canado-américaines.

Le sénateur Croll: Vous déploriez le fait que ceux qui reçoivent le salaire minimum sont très mal payés, et tous le reconnaissent. Néanmoins, quelles mesures les syndicats ont-ils prises pour venir en aide à ces travailleurs?

M. Williams: Nous avons fait de grands efforts.

Le sénateur Croll: Pourriez-vous en décrire quelques-uns.

M. Williams: Très bien. Dans mon syndicat, et je suis sûr que c'est la même chose pour tous les syndicats,...

Le président: Sérieusement, sénateur Croll, je crois que ces témoins peuvent nous en apprendre beaucoup à propos des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et de la concurrence dans leurs industries, mais nous ne devrions pas nous lancer dans une discussion...

Le sénateur Croll: Très bien.

Le président: Je crois qu'il nous reste suffisamment de temps pour aborder d'autres aspects concernant les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur Carter: J'aimerais poser deux questions à ce sujet. Je crois qu'aujourd'hui, personne n'a demandé aux témoins leur attitude face à l'arbitrage obligatoire à l'intérieur du système. Je pourrais peut-être réunir deux questions. Au début de son témoignage M. Williams a loué l'efficacité de notre système de négociation et il a répété ses louanges, en répondant à plusieurs questions. Ceux qui ont étudié le système européen à l'intérieur duquel les employeurs négocient en tant qu'unité ont conclu que ce système était plus efficace que le nôtre. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

Le président: Encore une fois, sénateur Carter, étant donné que j'ai interrompu le sénateur Croll, je ne voudrais pas paraître injuste...

Le sénateur McElman: Monsieur le président, je considère que cette question est importante et qu'on devrait laisser le

[Text]

The Chairman: Oh yes. That was certainly relevant to the Canada-United States situation.

Senator McElman: Part of that agreement, which has been negotiated by the steel workers with the basic industry in the United States, was compulsory arbitration, no strike, no lock-out. I think it can be related in that sense as useful testimony. In Canada, it appears, from what Mr. Williams has said very briefly, that they do not look very kindly upon the type of agreement that has been reached in the States, so I think the question is relevant.

The Chairman: If the committee wishes to pursue it, go ahead.

Mr. Williams: It won't take very long to answer. I don't know what Mr. McDermott's answer is, but I know what mine is.

Mr. McDermott: The answers is an emphatic no, we don't believe in compulsory arbitration in the absence of Almighty God as the adjudicator. There isn't any mortal who can live up to the expectations. There isn't any better substitute than good, honest, free collective bargaining. In the countries that have practised compulsory arbitration you will find that their incidence of strikes is higher than in those countries that don't: that is talking about Australia and a lot of other places that we could cite.

Mr. Williams: The European system, of course, like the Swedish system, is not a compulsory arbitration system. It is a broadly based bargaining system. It is a system that has large elements of tri-partitism in one form or another, where at a national level the labour movement and industry, with side input from government, take a look at all the relevant factors. The country obviously has an industrial strategy, which we don't really have in Canada, which would be an important development. Whatever advantages those European systems may have for broader bargaining, none of them is based on the destruction of free collective bargaining.

ENA is not compulsory arbitration in the terms we are talking about; it is voluntary arbitration. I have no objection to that in principle, if in a given industrial relations system the employer and the employees decide that they want to go the voluntary arbitration route. We have a lot of that in the federal civil service in Canada, where the PSAC is entitled, in a number of circumstances, to choose the option, and where my understanding of it is—you gentlemen probably know more about it than I do—they have frequently chosen arbitration and they then started grumbling because the settlements in the arbitration have not been too good.

Voluntary arbitration is another matter. That is what ENA is, which leaves in it the right to strike about local issues. When you are talking about bargaining in the steel industry in the States, about ENA, you are talking about eleven major companies; you are talking about over 200,000 workers, so you have a great number of local issues involved in that bargain-

[Traduction]

témoïn y répondre. M. Williams a déjà commenté l'accord E.N.A.

Le président: C'est exact. Cette question concernait certainement les relations entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur McElman: Dans le cadre de cet accord, négocié par les travailleurs de l'acier avec l'industrie primaire aux États-Unis, on prévoyait un arbitrage obligatoire, sans grève ni lock-out. Je crois que, en ce sens, ce témoignage a été utile. D'après les déclarations de M. Williams, il semble que l'industrie canadienne ne soit pas très en faveur de l'accord qui a été conclu aux États-Unis et je crois que, pour cette raison, cette question est pertinente.

Le président: Si les membres du Comité sont d'accord, vous pouvez poursuivre.

M. Williams: Ma réponse sera brève. Je ne connais pas la réponse de M. McDermott, mais je connais fort bien la mienne.

M. McDermott: Ma réponse est un non catégorique; nous ne croyons pas à l'arbitrage obligatoire sans juge. Personne ne peut espérer atteindre de bons résultats de cette façon. Rien ne vaut les négociations collectives franches et honnêtes. Vous constaterez que, dans les pays qui ont adopté le système d'arbitrage obligatoire, les grèves sont plus nombreuses que dans les pays où l'on ne procède pas de cette façon; je veux parler de l'Australie et de nombreux autres pays que nous pourrions citer.

M. Williams: Évidemment, le système européen, tout comme celui qui est adopté en Suède, n'est pas vraiment un régime d'arbitrage obligatoire. Il s'agit d'un mécanisme de négociation dont les bases sont nombreuses. On y retrouve des éléments tripartites importants et, au niveau national, la main-d'œuvre et l'industrie étudient, avec la collaboration du gouvernement, les facteurs importants. Le pays a également adopté une stratégie industrielle, ce qui n'est pas vraiment le cas au Canada et ce qui constituerait une évolution importante. Quels que soient les avantages que les systèmes européens peuvent comporter en matière de négociation, à une plus grande échelle, aucun d'eux ne nie les avantages des négociations collectives libres.

L'E.N.A. n'est pas vraiment un mécanisme d'arbitrage obligatoire; il s'agit plutôt d'un arbitrage volontaire. Je ne m'y oppose pas si, au niveau des relations industrielles, l'employeur et les employés décident de se prononcer en faveur de l'arbitrage volontaire. Ce système est souvent adopté par la Fonction publique au Canada et l'A.F.P.C. est autorisée, dans plusieurs cas, à choisir la forme de négociation et il me semble, même si vous êtes probablement plus renseignés que moi sur ce sujet, que l'Alliance a souvent choisi l'arbitrage et a ensuite protesté parce que les conditions obtenues de cette façon n'étaient pas très satisfaisantes.

L'arbitrage volontaire est une question tout à fait différente. C'est ce que prévoit l'E.N.A., qui laisse aux travailleurs le droit de faire la grève pour régler des questions internes. L'E.N.A. régit les négociations de onze entreprises importantes de l'industrie de l'acier aux États-Unis. Ces entreprises emploient plus de 200,000 travailleurs et les préoccupations

[Text]

ing. There is a right to strike on those, and the arbitration about economic issues is voluntary arbitration.

Senator McElman: It has been in effect now approximately three years in the States. What has been the experience of it there?

Mr. Williams: The experience has been that the agreements that have resulted have been very acceptable. ENA has not been used in two agreements and it has been agreed to extend it to another.

Senator Croll: Mr. Chairman, if you are looking for Canada-United States trade benefit, my question was a very pertinent one, and you ought to follow it up on another occasion. When the minimum wage in Michigan, Ohio and New York is at least 30 per cent less than it is in Ontario, and when in addition to that they have a subsidy of almost \$90 a month on food up to \$10,000 a year, so that you can trade food vouchers, that is one of the reasons that our trade, emanating from minimum wages, is suffering in getting to the United States. It isn't bothering either one of these people directly, but it is bothering the country a great deal. That is why our trade is falling off.

The Chairman: That is most interesting, Senator Croll. Are you suggesting that the minimum wage applies in many manufacturing industries?

Senator Croll: In the United States, in those three states. I gave it to you. Ontario deliberately tries to keep within that range, and, you know, it is a shameful thing for Ontario to have a minimum wage similar to Prince Edward Island, but they deliberately keep it at that level.

In addition to that, the Americans subsidize their minimum wage people. People earning less than \$10,000 a year can get food stamps to the extent of \$90 a month. That subsidy is on top of a lower rate. The thing is, this money is spent, but not by the employer: it comes out of the general treasury. In our case it has to be the employer.

The Chairman: I understand what you are saying, but apart from the tourist industry, and some service industries, are there many manufacturing industries in Canada exporting manufactured goods to the United States on which this would have any real bearing?

Senator Croll: Oh yes.

Mr. Williams: Mr. Chairman, we do not have any facts or figures here to deal with that, and I am hesitant to disagree with the senator, whose views are so frequently along the same lines as ours in the labour movement; but I would like to reserve for our researches the opportunity to take a look at that. Off the top of my head my understanding of it is that that is not the case in manufacturing. What you say is true with regard to food stamps, but it is difficult to conceive, in

[Traduction]

locales qui interviennent dans les négociations sont nombreuses. Les travailleurs peuvent déclencher des grèves pour régler ces questions et au niveau économique, l'arbitrage est volontaire.

Le sénateur McElman: Cet accord est en vigueur depuis environ trois ans aux États-Unis. Quels en ont été les résultats?

M. Williams: Les accords qui ont été conclus ont été très satisfaisants. On a invoqué les dispositions de l'E.N.A. pour deux accords et on y recourra pour un troisième.

Le sénateur Croll: Monsieur le président, si l'on considère les avantages commerciaux au Canada et aux États-Unis, ma question était très pertinente et il faudrait y revenir à une autre occasion. Étant donné que le salaire minimum au Michigan, en Ohio et à New York est inférieur d'au moins 30% à celui de l'Ontario et que, de plus, les travailleurs touchent presque \$90 par mois pour l'alimentation, jusqu'à concurrence de \$10,000 par année et qu'ils peuvent échanger leurs tickets d'alimentation, nous comprenons pourquoi nos échanges commerciaux fondés sur le salaire minimum sont dans une situation défavorable par rapport à ce qui existe aux États-Unis. Cette question ne touche pas directement les travailleurs mais elle est très importante à l'échelle nationale. C'est pourquoi notre commerce périlite.

Le président: C'est très intéressant, sénateur Croll. Nous dites-vous que le salaire minimum est en vigueur dans de nombreuses industries de fabrication?

Le sénateur Croll: C'est le cas des trois états américains dont je vous ai parlé. L'Ontario essaie de se tenir dans cette limite; vous savez, il est honteux que l'Ontario maintienne le salaire minimum au niveau de celui de l'Île-du-Prince-Édouard, mais ils le font intentionnellement.

De plus, les Américains accordent des prestations aux gens qui touchent le salaire minimum. Les gens qui reçoivent moins de \$10,000 par année peuvent obtenir des tickets d'alimentation jusqu'à concurrence de \$90 par mois. Ces prestations viennent s'ajouter au salaire le plus bas. Cependant, l'argent est dépensée par le travailleur, non pas l'employeur; cet argent revient au gouvernement. Dans notre cas, il devrait revenir à l'employeur.

Le président: Je comprends ce que vous dites mais, à l'exception de l'industrie touristique et certains secteurs des services, existe-t-il au Canada des industries de fabrication qui exportent des produits aux États-Unis et qui pourraient être touchées par ces mesures?

Le sénateur Croll: Oui.

M. Williams: Monsieur le président, nous n'avons aucune donnée précise pour discuter de cette question, j'hésite à contredire le sénateur, dont les opinions sont partagées par les dirigeants du mouvement des travailleurs; mais j'aimerais laisser à nos chercheurs l'occasion d'examiner la question. Au premier abord, je crois que ce n'est pas le cas pour l'industrie de la fabrication. C'est vrai ce que vous avez à dire à propos des tickets d'alimentation, mais il est difficile d'ima-

[Text]

those industrial states, that there are great numbers of manufacturing establishments operating at rates less than our minimum wage.

Mr. McDermott: I think if you started a manufacturing enterprise anywhere in industrial Michigan and you offered the minimum wage you wouldn't get even the kids from the ghetto to start working for it. It is true in the service industries, but not in the manufacturing industries.

Senator Croll: But just think of New York State having a minimum wage of \$2.30, and no more, and Ohio, I think it is, with a minimum wage of \$2.

Mr. McDermott: If General Motors opens a plant in New York City, the going rate is \$6.25.

Senator Croll: Yes, but I am talking about the small manufacturer, the tiny entrepreneur who is living on a shoestring, but getting by, and who does a considerable amount of business.

Mr. Williams: This is not very defensible research, but I happened to campaign in recent months right across our unions. Admittedly I was talking to organized workers, but I was in a lot of small communities across the industrial United States, from one coast to another, and I certainly did not have a sense that there was much discussion about industrial plants where wages were that low.

Senator Croll: Manufacturers.

Mr. Williams: Yes. That is inconceivable. We will have our research people take a look at it.

Senator Croll: My researchers, who just put it on my desk this morning, told me exactly what I have told you.

Mr. Williams: Can I have copies of that?

Senator Croll: That is for me. You make your own.

Mr. Williams: All right. I did offer. But I am always looking for a shortcut, senator.

Senator Carter: I would like clarification of a point raised by Senator McElman earlier today, when he referred to the conflict of interest between the UAW in the United States and UAW in Canada. We get the impression from press reports that the UAW in the U.S. often lobbies against the interests of the Canadian branch with respect to the auto pact, and that sort of thing. I understood Mr. McDermott to deny that.

Mr. McDermott: I can say unequivocally that that never happened on any occasion. Not at any one given time or at any point, since the introduction of the auto pact or prior to it did the UAW in the United States lobby against Canadian interests.

Senator Croll: Your president was accused of it, but he denied it.

[Traduction]

giner que, dans les états industriels, un grand nombre d'industries de fabrication versent des salaires inférieurs à notre salaire minimum.

M. McDermott: Je pense que si vous lancez une entreprise de fabrication dans n'importe quelle ville du Michigan, même les enfants des ghettos ne voudront pas travailler pour vous. C'est vrai des industries du secteur des services, mais pas de l'industrie de fabrication.

Le sénateur Croll: Mais vous n'avez qu'à penser au fait que l'État de New York n'a un salaire minimum de \$2.30 au plus et de l'Ohio où le salaire minimum n'est que de \$2.00.

M. McDermott: Si la General Motors ouvre une usine à New York, le taux courant est de \$6.25.

Le sénateur Croll: Oui, mais je parle d'une petite industrie, du petit fabricant qui réussit de peine et de misère et qui travaille beaucoup.

M. Williams: Ce n'est pas une étude indéfendable; j'ai visité au cours des derniers mois les membres de notre syndicat. J'ai effectivement parlé avec les travailleurs syndiqués, je me suis rendu dans de nombreuses petites villes de l'Amérique industrielle, d'un océan à l'autre, et il ne me semble pas avoir entendu parler de cas d'industries où les salaires étaient aussi peu élevés.

Le sénateur Croll: Les fabricants.

M. Williams: Oui. C'est impensable. Nous allons demander à nos chercheurs d'examiner cette question.

Le sénateur Croll: Mes chercheurs, qui l'ont mis ce matin sur mon bureau, m'ont dit exactement ce que je viens de vous dire.

M. Williams: Pourrai-je en avoir des exemplaires?

Le sénateur Croll: Ce sont mes recherches, vous pouvez faire les vôtres.

M. Williams: Très bien. Je vous l'aurai au moins demandé. J'essaie toujours de trouver des solutions plus expéditives, sénateur.

Le sénateur Carter: Je voudrais qu'on apporte des précisions à une question soulevée par le sénateur McElman, plus tôt, dans la journée et qui concernait le conflit d'intérêts entre les TUA des États-Unis et ceux du Canada. Nous avons l'impression, d'après les journalistes, que les TUA aux États-Unis font souvent des pressions qui vont à l'encontre des intérêts de leur confrères canadiens, du moins quant à l'accord de l'automobile et les choses semblables. Je pense que M. McDermott a nié le fait.

M. McDermott: Je peux dire sans ambages que cela ne s'est jamais produit, jamais depuis ou avant l'entrée en vigueur de l'accord, les TUA des États-Unis n'ont exercé des pressions contre les TUA canadiens.

Le sénateur Croll: On a accusé votre président d'avoir favorisé ces pratiques, mais il a nié.

[Text]

Mr. McDermott: He may have been accused of it, but he denied it and he did not do it. I can say that without fear of contradiction.

Senator McElman: Some time ago Mr. Williams commented that in the U.S. bargaining is industry-wide. He appeared to indicate a preference for that in Canada. What are the stumbling blocks in Canada, Mr. Williams? Is it the industry, or the various segments of the over-all industry, that want to bargain piecemeal? Do the locals of the unions claim rights of autonomy? What are the stumbling blocks towards getting industry-wide collective bargaining? Let us take the steel industry.

Mr. Williams: Let me not mislead you. The basic bargaining is similar in both countries. We both started off with the same kind of legislation and that really has determined the course of it. Mr. Gindin mentioned some of the reasons, and another one occurs to me, which is that they have been able, in the United States, to overcome that a little bit. That is that they have a federal law in labour relations. The major labour jurisdiction is the National Labour Relations Board. The major legislation in Canada, of course, is provincial, which has added to the fragmentation. But the heart of the fragmentation problem is the recognition or acceptance argument. When we were given labour legislation, finally, or won labour legislation, or gave up the right to strike in order to get labour legislation—whichever happened, historically, and whatever everyone's view of that is—the certification process is what resulted, and the labour movement won the right, by some process, to organize plant by plant, or office by office. That is what I meant earlier on when I talked about building our movement against great odds: we had to struggle plant by plant to build it. So then you establish bargaining rights plant by plant, and once you have built that way, and you have to chase your way around every plant in the corporation, for example, to try to get everything put together, then some of the other elements you mention obviously develop. They develop out of the historic situation. If the only kind of collective bargaining workers in a particular plant have known is the kind they have built for themselves in that plant, and if they have built it in their own way, and if they have established their own standards, then they are not going to go into industry-wide bargaining without being sure it is to their advantage to do so.

The other side of the coin, of course, is that in many of our industries we have not succeeded in organizing them 100 per cent across the country, because, particularly in developing ones, as new places emerge, they fight the unions, but you continue the struggle to try to organize and have your recognition battles, and all the rest of it. Those things have militated against the development of broader bargaining units in Canada.

I, personally, believe that in many industries the over-all bargaining approach is the kind that makes sense. I think Noranda, just like General Motors or Stelco have to face the

[Traduction]

M. McDermott: On peut l'en avoir accusé, mais il a nié le fait. Je peux faire cette affirmation sans crainte de me voir contredire.

Le sénateur McElman: Il y a quelque temps, M. Williams a fait remarquer qu'aux États-Unis, toute l'industrie utilise des mesures de pression. Il semblait favoriser ce genre de pratique pour le Canada. Quels sont les groupes importants au Canada, M. Williams? Est-ce l'industrie ou est-ce les différents secteurs de toute l'industrie qui veulent négocier, usine par usine? Les organisations locales des syndicats revendiquent-elles leurs droits à l'autonomie? Quels sont les principaux empêchements à la négociation collective pour toute une industrie? Prenons par exemple l'industrie de l'acier.

M. Williams: Je ne veux pas vous induire en erreur. La façon de négocier est semblable dans les deux pays. Dans les deux pays, nous partons avec le même genre de lois; c'est ce qui peut influencer le cours des négociations. M. Gindin a mentionné des raisons, il y en a d'autres qui me sont venues à l'esprit, c'est-à-dire qu'aux États-Unis, ils ont été capables de résoudre ces problèmes. C'est-à-dire qu'ils possèdent une loi fédérale pour les relations de travail. La principale compétence dans les relations de travail est la National Labour Relations Board. Les principales lois au Canada sont, évidemment, du ressort des provinces, ce qui cause la segmentation. Mais le principal problème de la segmentation demeure l'accréditation. Lorsqu'on a adopté des lois sur le travail ou qu'on a réussi à en avoir ou qu'on a même renoncé aux droits de grève de façon à obtenir des lois pour régir ce secteur—quelque soient les gens qui les présentent et l'opinion des personnes en cause—cela a amené la reconnaissance et l'accréditation des syndicats; ainsi les travailleurs ont obtenu, par l'entremise de certains procédés, le droit de se syndiquer usine par usine, bureau par bureau. C'est ce que je voulais dire lorsque j'ai parlé de l'édification, malgré les problèmes, du mouvement syndical. Nous avons dû nous battre usine par usine pour créer un syndicat. Ainsi, lorsque vous obtenez le droit de négocier usine par usine, lorsque cela est fait, vous devez vous rendre dans chaque usine de cette société, par exemple, pour essayer d'obtenir un consensus des travailleurs; c'est alors que certains éléments dont vous avez parlé entrent en ligne de compte. Ces éléments naissent de la situation historique. Si la seule négociation collective que les travailleurs d'une usine particulière connaissent est celle qu'ils ont élaborée dans une usine donnée et s'ils l'ont fait à leur manière et ont fixé leurs propres normes, ils ne vont pas accepter une négociation touchant toutes les industries sans être sûrs que ce sera à leur avantage.

Le revers de la médaille c'est que nous n'avons pas réussi à les faire adopter dans beaucoup de nos industries à travers le pays, parce que, surtout les nouvelles en voie de création luttent contre les syndicats; vous continuez à lutter pour essayer d'organiser une convention, vous livrez des batailles de reconnaissance et tout ce que cela comporte. Ces éléments ont milité contre la création de groupes de négociation plus importants au Canada.

Je crois personnellement que la négociation d'ensemble est l'approche la plus sensée. Je crois que Noranda, tout comme General Motors ou Stelco doivent envisager les possibilités qui

[Text]

thing that would work best: if they faced one union across one bargaining table, and the whole thing were put together. We are a long way from that in Canada because of all these provincial jurisdictions and fragmentation.

Senator McElman: What is the attitude of Noranda? Do they prefer the local bargaining system?

Mr. Williams: Oh, of course, because they can bargain to community standards, and struggle away in each place to try to accomplish what suits them best, so that they prevent the workers getting the advantage of solidarity across the country.

Mr. McDermott: They play one off against the other.

Senator McElman: So the hurdles you face are at the local union level and at the management level.

Mr. Williams: And in terms of legislation, and in terms of history; but the biggest difficulty is that caused by varying provincial legislation. In theory, if you wanted to have a full-scale national agreement, accommodations would have to be made with the Ontario Labour Relations Board, with the Quebec Labour Relations Board, those of Alberta, Newfoundland and every other province, all of them being different. It is an enormous task to pull them together and have coordinated bargaining and coordinated cessation of work, if necessary.

The Chairman: Do you not experience similar problems in the United States?

Mr. McDermott: No, because the law is national there, rather than provincial. It is the national Labour Relations Board. We are fortunate in the sense that we have industry-wide bargaining. We do that because the biggest concentration of automobile and automobile-related industry is in Ontario and Quebec, so we can coordinate it. We pick one company, which becomes the target and what comes out of that becomes the pattern, which is not messed with, either upwards or downwards. It becomes a settlement for that industry and we do not deviate from it. So we have, in effect, what amounts to industry-wide bargaining in auto.

Mr. Williams: We have company-wide bargaining in Stelco, for the same types of reasons. However, in the mining industry, which is spread from one end of Canada to the other, we are in a totally different situation.

Senator McElman: You made comments in your reply to a question by Senator Croll as to why the strike and lockout situation in Canada is so bad as compared to other countries. The type of local-to-local bargaining we now have would lead toward leapfrogging and other attempts to better a little the agreement reached a few months previously by a similar local. That must contribute to the very high strike problem.

Mr. Williams: Perhaps in the view of common sense it does, but we have to go back. I read only recently something which has made me re-think what is going on. I believe you are going

[Traduction]

fonctionneraient le mieux: discuter avec un seul syndicat à la table de négociations, et tout s'arrangerait. Nous sommes bien loin de là au Canada en raison de toutes les compétences provinciales et de la fragmentation.

Le sénateur McElman: Quelle est l'attitude de Noranda? La société préfère-t-elle le système local de négociation?

M. Williams: Naturellement oui parce qu'elle peut négocier en fonction des normes de la collectivité et essayer à chaque endroit d'obtenir ce qui lui convient le mieux de sorte qu'elle empêche les travailleurs de profiter de leur solidarité dans tout le pays.

M. McDermott: Elle joue les uns contre les autres.

Le sénateur McElman: Les obstacles contre lesquels vous devez lutter se trouvent donc au niveau de la direction et des syndicats locaux.

M. Williams: Et également aux niveaux de la législation et du contexte historique; mais la plus grande difficulté est celle qui est causée par les diverses lois provinciales. En théorie, si vous vouliez une entente à l'échelle nationale, des rajustements devraient être faits auprès du Conseil des relations de travail de l'Ontario ainsi que de ceux du Québec, de l'Alberta, de Terre-Neuve et de toutes les autres provinces, lesquels diffèrent beaucoup les uns des autres. C'est une tâche énorme que de les réunir et de coordonner une négociation ou un arrêt de travail coordonné, s'il en est besoin.

Le président: N'avez-vous pas à faire face à des problèmes semblables aux États-Unis?

M. McDermott: Non, parce que la loi est nationale plutôt que provinciale. Il s'agit du Conseil national des relations de travail. Nous avons de la chance en ce sens que nous négocions pour toute l'industrie. Nous le faisons parce que la plus grande concentration de l'industrie de l'automobile et des industries s'y rattachant se trouve en Ontario et au Québec; nous pouvons donc les coordonner. Nous choisissons une société, qui devient la cible, et ce qui ressort de cette entente sert de modèle, auquel on ne touche plus, ni vers le haut, ni vers le bas. Cela devient une entente pour cette industrie et nous nous y tenons. Nous avons donc pour l'automobile ce qui correspond à une négociation à l'échelle de toute l'industrie.

M. Williams: Nous avons une seule négociation pour toute la société à Stelco pour le même genre de raisons. Toutefois; dans l'industrie minière, qui est disséminée d'un océan à l'autre, la situation est tout à fait différente.

Le sénateur McElman: Vous avez expliqué, dans votre réponse à la question du sénateur Croll, pourquoi la situation des grèves et des lock-out au Canada est si mauvaise par rapport aux autres pays. Le type de négociations de section à section que nous avons maintenant conduirait à une réaction en chaîne et à d'autres tentatives pour améliorer quelque peu l'entente conclue quelques mois auparavant par une section locale similaire. Cela peut aggraver le très gros problème des grèves.

M. Williams: Cela est peut-être vrai au point de vue du sens commun, mais nous devons revenir en arrière. Ce n'est que tout récemment que j'ai lu un article qui m'a fait repenser à la

[Text]

back to that statistic. Not nearly as many workers in Canada really go on strike as in most of these other countries. But when they go on strike it lasts much longer. Even then we talk of comparisons between time lost through industrial accidents, in view of which time lost through strikes then is really very little. However, if we were able to reduce the length of those strikes, we would reduce lost time through strikes in Canada to an insignificant statistic. Our problem is not that collective bargaining generally is breaking down and people are rushing out on strike; the problem is that when a strike occurs it tends to last much longer than those in other parts of the world.

Mr. McDermott: Neither is there the leapfrogging that you assume happens. I take it from what you say that leapfrogging is topping the agreement that local X obtained to the same corporation in another region. By and large, that does not happen.

Senator McElman: Not in your industries; I understand that.

Mr. McDermott: No; nor in a many other industries, either. I believe you follow the same basic patterns, Mr. Williams?

Mr. Williams: We do in steel, but in mining it is different.

Mr. McDermott: Yes and there are differentials and catch-ups which are useful. Some of these were known as area rates, for which there is no rationale at all.

Senator McElman: I suggest to you, Mr. McDermott, that you in auto and Mr. Williams in steel are coming much closer to what exists in the United States, literally industry-wide bargaining, whereas when Mr. Williams quite properly brings in mining, it involves a different can of worms.

Mr. Williams: We are the major mining union in the country, so it is part of our jurisdiction. There we do get situations such as Noranda, where with operations from east to west there are a great variety of rates, which I do not believe are at all defensible in terms of Canadian unity, basic human equity or justice. That is as a result of the fragmented bargaining situation and the corporation taking advantage of local circumstances.

The Chairman: Time is going on, and we could go on for some time. I have one or two questions, if we could just take five minutes to touch on them. I would like to ask firstly a very specific question of Mr. McDermott. We spent some time again today discussing the Auto Pact, which we have done at length with various witnesses. Speaking in very general terms, Senator Croll or Senator Laird touched on it this afternoon. We have further statistics before us illustrating that Canada under the Auto Pact, with all its imperfections, as it is at the moment, is getting a pro rata share of the North American automobile business in cars and parts, if you wish to put it that

[Traduction]

situation actuelle. Je crois qu'on en revient à cette statistique. Beaucoup moins de travailleurs au Canada choisissent la grève que dans la plupart des autres pays. Et lorsqu'ils la déclenchent, elle dure beaucoup plus longtemps. Même lorsque nous faisons des comparaisons entre le temps perdu pour les accidents industriels, et le temps perdu pour les grèves, la marge est très minime. Toutefois, si nous pouvions arriver à réduire la longueur de ces grèves, nous réduirions aussi la perte de temps qu'elles entraînent au Canada à une donnée statistique négligeable. Notre problème n'est pas que les conventions collectives soient généralement rompues et que les gens se mettant tous en grève; le problème est que lorsqu'une grève se produit, elle tend à durer beaucoup plus longtemps que n'importe où ailleurs.

M. McDermott: On ne voit pas là cette réaction en chaîne dont vous parliez. Si je comprends bien, vous entendez par là les répercussions d'une entente obtenue par une action syndicale X avec la même société dans une autre région. De façon générale, cela ne se produit pas.

Le sénateur McElman: Pas dans vos industries; je le comprends.

M. McDermott: Non; et ce n'est pas non plus le cas dans la plupart des autres. Je crois que vous suivez la même idée que M. Williams?

M. Williams: Nous le faisons dans l'industrie de l'acier, mais pour l'industrie minière c'est différent.

M. McDermott: Oui et il y a des différences et des rattrapages qui sont utiles. Certains d'entre eux étaient connus sous le nom de taux sectoriel qui n'avaient aucune raison d'être.

Le sénateur McElman: Je vous fait remarquer à vous, M. McDermott, qui êtes dans l'automobile, et à vous, M. Williams, qui êtes dans l'acier, que vous vous rapprochez beaucoup de ce qui existe aux États-Unis, c'est-à-dire une négociation pour toute l'industrie, tandis que M. Williams, qui s'occupe de l'industrie minière, ne peut mettre tous ses œufs dans le même panier.

M. Williams: Comme nous sommes le principal syndicat de l'industrie minière dans le pays, cela relève de notre compétence. Nous avons des situations comme celle de Noranda et entre les diverses mines de l'Ouest à l'Est, il y a une grande diversité de taux et je ne crois pas, en ce qui concerne l'unité canadienne, que l'équité ou la justice fondamentale soient à cet égard du tout défendables. Voilà à qui aboutit la fragmentation des négociations: la société profite des circonstances locales.

Le président: Le temps passe et nous pourrions poursuivre encore un peu. J'ai une ou deux questions qui ne prendraient guère que cinq minutes. J'aimerais poser une première question à M. McDermott: nous avons une fois de plus discuté aujourd'hui de l'accord de l'automobile, sujet qui a été abordé longuement par divers témoins. Les sénateurs Croll ou Laird en ont parlé de façon très générale cet après-midi. Nous avons d'autres statistiques devant nous montrant que le Canada dans le cadre de l'accord de l'automobile, avec toutes ses imperfections actuelles, a tout de même obtenu une part au prorata de l'industrie automobile nord américaine en ce qui concerne les

[Text]

way. I think it is 12 per cent of the total. Similarly, this can be translated into jobs, and not too unfavourably. This does not mean, however, that we should leave ourselves exposed to an industry that is structurally weak, however well we may be doing as a share, because if something went wrong with the Auto Pact we would not be able to compete as well.

I would like to ask you whether, in your view, the Auto Pact would work better if some ongoing permanent monitoring board—such as the International Joint Commission, which, as you know, is very successful in acting on a collegial basis—were set up vis-à-vis the Auto Pact, so there is an ongoing study, rather than just once in a while when the political pressure gets too heavy, and also so that people with a particular problem of fine-tuning, whether it be parts or something else, could go and lay their complaints somewhere where that matter could be considered on an ongoing basis. This board would not have power to amend the pact—governments should not divest themselves of that power—but it should at least have the power to make recommendations.

Mr. McDermott: It should be a recommending agency.

The Chairman: Yes, recommending a fine-tuning of the pact from time to time on an ongoing basis. I would like to have, for the record, your view as to whether such a thing should be looked at.

Mr. McDermott: In essence, that is really what we have been advocating for some time—an agency that would monitor, that would watch and would be open to input from interested parties, instead of having this once-in-a-while task force that wakes up after Trudeau and Carter meet. They would say, “Hey, we want to know what you know about the Auto Pact.” It is true that the situation is better now than it was before the Auto Pact, but not quite as rosy as the way you have described it. There are a lot of shortcomings to it. We have to remember that the Auto Pact was established following the Bladen Commission, and it was established because the Canadian automobile industry was in trouble. It was unable to compete effectively with so-called foreign imports because of short-run production, limited market and so on. The largest beneficiaries of that have been the automobile companies. When we get to pointing out the price differentials, that ought to be something that somebody should get their teeth into and work their way through, so that we no longer get the silly excuses about climatic conditions, bilingualism and all that nonsense. That kind of thing ought to be put under examination—the thing that we have spent some time talking about today, the whole complexity of the parts industry. Perhaps some rationalization is needed there. I do not know. That may be one of the answers. It certainly could be the subject of an ongoing agency that could be open to this task 365 days a year.

Senator Sparrow: In the initial discussions you referred to an 8 per cent differential. You are discounting that. Would you say that there is a differential, but it may be 1 per cent, 2

[Traduction]

véhicules et les pièces, si je peux m'exprimer ainsi. Je pense qu'il retire 12 p. cent du total. De la même manière, cela peut se traduire par des emplois, et de façon pas trop défavorable. Ce qui ne signifie pas que nous devrions nous laisser exposer à une industrie dont la structure est faible, quelle que soit la part que nous puissions en retirer, car si l'accord sur l'automobile posait des difficultés, nous ne pourrions exercer une concurrence.

J'aimerais savoir si, à votre avis, l'accord sur l'automobile fonctionnerait mieux avec la création d'un conseil permanent comme la Commission mixte internationale qui, comme vous le savez, réussit très bien à fonctionner sur une base de partage. On pourrait donc ainsi mener une étude suivie plutôt que partielle, lorsque les pressions politiques sont trop fortes. Cela permettrait en outre aux personnes ayant un problème d'ajustement particulier, qu'il s'agisse de pièces d'automobile ou d'autres choses, de déposer une plainte et d'en obtenir un examen immédiat. Ce conseil n'aurait cependant pas l'autorité nécessaire pour modifier l'accord sur l'automobile. Les pouvoirs publics ne doivent pas se départir de cette autorité, mais devraient à tout le moins avoir l'autorité nécessaire pour faire des recommandations.

M. McDermott: Vous voulez parler d'un organisme chargé de faire des recommandations.

Le président: Oui, qui pourrait parfois recommander un ajustement de l'accord, et ce, de façon suivie. A des fins d'inscription au procès-verbal, nous aimerions que vous nous disiez si, à votre avis, on devrait considérer une telle chose.

M. McDermott: En réalité c'est ce que nous préconisons depuis un certain temps: un organisme de surveillance auquel pourraient contribuer les parties intéressées, et non un groupe de travail occasionnel mis sur pied après une rencontre entre MM. Trudeau et Carter, par exemple. On pourrait leur demander ce qu'ils savent de l'accord sur l'automobile. Il est vrai que la situation est plus reluisante qu'avant l'accord, mais elle n'est toutefois pas aussi rose que vous l'avez dit. Cet accord comporte beaucoup de lacunes. Il ne faut pas oublier qu'il a été conclu après les travaux de la Commission Bladen, et parce que l'industrie de l'automobile canadienne était en difficulté. Elle était incapable de concurrencer efficacement les soi-disant importations étrangères en raison d'une production à court terme, d'un marché limité, etc. Les plus grands bénéficiaires de cette situation ont été les constructeurs d'automobiles. Pour ce qui est des différences de prix, on devrait s'y attaquer et régler la question pour ne plus entendre les stupides excuses relatives aux conditions atmosphériques, au bilinguisme, et à toutes ces absurdités. Ce genre de choses devrait être examiné. Tout ce dont nous avons parlé aujourd'hui, toute la question de la complexité des pièces d'automobiles devraient être examinés. Il sera peut-être nécessaire ici de considérer une certaine rationalisation. Je ne sais pas. Ce pourrait être l'une des réponses. Je suis certain, que ce pourrait être le travail d'un organisme permanent, qui s'en occuperait 365 jours par année.

Le sénateur Sparrow: Au début des discussions, vous avez parlé d'une différence de 8 p. cent mais plus maintenant. Y en

[Text]

per cent, or 4 per cent? Is there an actual differential that you would see?

Mr. McDermott: The only differential that there should be is whatever tax differential is imposed by the provincial or federal government.

Senator Sparrow: The 8 per cent did not include taxes?

Mr. McDermott: No, it did not.

Mr. Gindin: There are some taxes; for example, when parts come into Canada; there might be some provincial taxes at that level that would affect the final cost when it goes outside the manufacturer. Then there are transportation costs for bringing parts into Canada that may be more expensive because we cannot produce those parts. If we could produce those parts here, transportation costs might be lower. That may account for 1 or 2 per cent.

Mr. McDermott: These minimal differences are more than offset by the fluctuation in the Canadian dollar. Basically, the price ought to be the same. If we got it down to 1 per cent, we would take a good look at it.

Mr. Gindin: Once you start talking about that 1 to 2 per cent, you then have to consider what factors might result in costs being lower in Canada, and one need only think of our natural resources and our steel industry.

It is important to remember that the differential of 8 per cent of an LTD is on a car with no options. The differential on options might be as high as 15 to 20 per cent. The differential on options is generally twice as high in percentage terms.

Mr. McDermott: You do not need a skilled researcher. All you have to do is go down to the shipping dock in Oshawa and make note of the shipping price of the car radio or FM 8-track, and that sort of thing, to see what it sells for in the United States as opposed to Canada.

Senator McElman: All one need do is to go to any auto accessory shop just across the border.

Mr. McDermott: Yes.

The Chairman: My second question might require a somewhat longer answer. I have to preface it by saying that the evidence before the committee to date is that your two unions have maintained an approximate balance in terms of the overall package with your counterparts in the United States.

Wages in the wood products industry in British Columbia are a way out of line with Canadian averages, and certainly very far ahead of American wage rates. The manufacturing wage rate in British Columbia, for example, is \$7.55 an hour, against a Canadian average of \$5.76; in wood products, wage rates in British Columbia are \$7.63 an hour against a Canadian average of \$6.06, and a U.S. average below that. The same situation exists in the mining industry.

[Traduction]

a-t-il une? C'est 1, 2 ou 4 p. cent? Voyez-vous une véritable différence?

M. McDermott: La seule différence qu'il devrait y avoir, c'est la différence qui provient de la taxe exigée par le gouvernement fédéral ou provincial.

Le sénateur Sparrow: Le 8 p. cent ne comprenait pas les taxes?

M. McDermott: Non.

M. Gindin: Il y a des impôts. Par exemple, lorsque des pièces arrivent au Canada, il peut y avoir des taxes provinciales à ce niveau, ce qui influe sur le coût final du produit à sa sortie de l'usine. Il y a aussi le transport des pièces au Canada, ce qui peut être plus coûteux, car nous ne pouvons produire ces pièces. Sinon, les coûts de transport pourraient être moins élevés. Cela peut représenter un ou deux p. cent.

M. McDermott: Ces différences minimales sont largement compensées par la fluctuation du dollar canadien. En principe, le prix devrait être le même. Si nous en arrivions à 1 p. 100, nous prendrions la chose au sérieux.

M. Gindin: Quand on commence à parler de 1 ou 2 p. 100, on doit se demander quels facteurs pourraient entraîner une réduction des coûts au Canada; il suffit de songer à nos ressources naturelles et à notre industrie sidérurgique.

Il faut se rappeler que la différence de 8 p. 100 sur une LTD concerne une automobile qui ne comporte aucune option. La différence sur les options pourrait être de 15 et même de 20 p. 100. Elle est généralement de deux fois plus élevée en pourcentage.

M. McDermott: Vous n'avez pas besoin d'un bon chercheur. Il vous suffit de vous rendre sur le quai de chargement, à Oshawa, et de noter les prix d'expédition de la radio d'une automobile, ou d'un magnétophone à 8 pistes, etc., pour vous rendre compte de la différence de prix entre les États-Unis et le Canada.

Le sénateur McElman: Il suffit de se rendre dans un magasin d'accessoires d'automobile de l'autre côté de la frontière.

M. McDermott: Exactement.

Le président: Ma deuxième question demandera peut-être une réponse un peu plus longue. J'aimerais d'abord dire que, d'après les témoignages entendus jusqu'à maintenant par le comité, vos deux syndicats ont dans l'ensemble, réussi à maintenir un équilibre avec leurs contreparties américaines.

Dans l'industrie des produits du bois de la Colombie-Britannique, les salaires sont loin des moyennes canadiennes, et certainement très loin des échelles de salaire américaines. L'échelle de salaire du secteur manufacturier de la Colombie-Britannique, par exemple, est de \$7.55 l'heure, par rapport à une moyenne canadienne de \$5.76. Dans les produits du bois, les échelles de salaire en Colombie-Britannique sont de \$7.63 l'heure, contre une moyenne canadienne de \$6.06, et une moyenne américaine inférieure. La même situation prévaut dans l'industrie minière.

[Text]

What do you say to your members, insofar as your negotiating approximate parity with the United States is concerned, in industries which compete with one another across the border which might be different from what your confreres in other parts of Canada say to their people employed by industries which are also competitive across the border, such as the B.C. forest industry, which is getting itself fundamentally out of whack? Do you have a philosophy which you apply that you feel is a different philosophy from the one applied by other unions in relation to the factor that wages represent in the cost of doing business?

Mr. Williams: First of all, it is nice of you to say those flattering things about us. Our obligation is to represent our members; to be their advocates in bargaining. We are in a system which, as I said, is fragmented. Our responsibility is to go and, as Mr. McDermott described, look GM in the eye, look Stelco in the eye, and they look us back, and we work our way through to a conclusion. We have suggested in the Canadian Labour Congress that we would like to have some more direct input into at least some kind of economic planning or economic goal-setting. So far those attempts to the best of my knowledge have been rebuffed.

That means, given the bargaining situation—obviously as in British Columbia where the cost of living went higher, where housing costs went, for example, much higher more quickly than in the rest of Canada—you get a collective bargaining response.

My view of it is that the effect of that, in terms of the economic difficulties we are in in the country these days, is minimal because to look at the B.C. wood industry, for example, the reason it is in a slump, essentially, and has been in recent times, is that the housing industry in the U.S. is off. No matter what kind of settlements are made in British Columbia, small or big, so long as the American economy is stalled and they are not building houses in the northwest particularly, well, you are not going to sell much.

I think in this instance the labour movement, together with high wages, has been made a kind of scapegoat because it was a handy thing for people to talk about. I do not think there is much reality in that. It is not true in major industries like ours and it is not true in lots of others. You will be having Mr. Lorrain here from the Canadian Paper Workers, and you will have an opportunity to go into that with him.

The Chairman: Yes.

Mr. Williams: There are some important differences between Canada and the United States in terms of statistics and the statistical approach. These are differences which have never, to my knowledge, been brought out clearly.

I was certainly most upset just prior to the introduction of the AIB in 1975 when not only senior cabinet ministers but the Prime Minister himself went travelling across the country making outlandish generalized statements about wage settlements and collective bargaining settlements on both side of the

[Traduction]

En ce qui concerne la négociation d'une parité approximative avec les États-Unis, que dites-vous aux membres des industries qui se font la concurrence de part et d'autre de la frontière? Est-ce différent de ce que vos collègues d'autres parties du Canada disent à leurs membres travaillant dans des industries qui se font également concurrence à travers la frontière, comme l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, qui est vraiment dans une situation difficile? Appliquez-vous des principes que vous jugez différents de ceux qui sont appliqués par d'autres syndicats pour ce qui est des salaires qui constituent un facteur dans le coût d'une exploitation?

M. Williams: Je vous sais gré de tenir à notre endroit des propos aussi flatteurs. Nous avons l'obligation de représenter nos membres, de les défendre dans les négociations. Nous faisons partie d'un système qui, comme je l'ai dit, est fragmenté. Notre responsabilité, c'est d'aller trouver directement GM et Stelco, comme l'a décrit M. McDermott, pour en arriver à une conclusion. Nous avons laissé entendre au Congrès du Travail du Canada que nous aimerions participer plus directement au moins à une certaine forme de planification économique ou de fixation des objectifs dans ce secteur. Pour autant que je sache ces tentatives ont été repoussées.

Cela signifie, vu le contexte de la négociation, que, manifestement, comme en Colombie-Britannique où le coût de la vie a augmenté, où le coût du logement, par exemple, a monté beaucoup plus rapidement que dans le reste du Canada, vous obtenez une négociation collective.

Étant donné les difficultés économiques que nous connaissons actuellement, à mon avis, ces répercussions sont minimes parce que si nous examinons, par exemple, l'industrie du bois en Colombie-Britannique, la raison de la crise actuelle résulte principalement du fait que l'industrie du logement aux États-Unis est dans le marasme. Quels que soient les arrangements pris en Colombie-Britannique, qu'ils soient d'importance ou non, tant que l'économie américaine sera en perte de vitesse et que l'on ne construira pas de maisons dans le nord-ouest, en particulier, il n'y a aucune chance de vendre.

Je crois que dans ce cas, le mouvement ouvrier, ainsi que les salaires élevés ont joué un rôle de bouc émissaire parce qu'il était commode aux gens d'en parler. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup d'éléments positifs dans tout cela. Ce n'est pas vrai dans les grandes industries telles que la nôtre et c'est également le cas pour beaucoup d'autres. Vous allez avoir l'occasion de discuter de tout cela avec M. Lorrain qui appartient au syndicat canadien des travailleurs du papier.

Le président: Oui.

M. Williams: Il existe des différences importantes entre le Canada et les États-Unis du point de vue des statistiques et de la méthode utilisée en ce domaine. A ma connaissance, il s'agit là de différences qui n'ont jamais été clairement mises en évidence.

Juste avant la création de la Commission de lutte contre l'inflation en 1975, j'ai été certainement extrêmement bouleversé lorsque non seulement les principaux ministres du Cabinet, mais également le Premier ministre lui-même, ont commencé à parcourir le pays en faisant des déclarations générales

[Text]

border—and did so without explanation of the considerations involved in those settlements or providing the Canadian people with any broader understanding of how to judge those things.

Let me make just two or three points about the statistics. First of all, in the U.S. when they are talking about settlements they include everybody, including all the small plants. In Canada, in Canadian statistics, Statistics Canada includes plants only with 20 employees and more. When you start adding in all the collective agreements in little places with less than 20 workers where you get small groups but large total numbers, obviously that was quite an impact on the average as it is recorded. That has never been explained publicly.

Secondly, in the United States statistics they exclude public service settlements. In Canada, we include them. If one looks at this period, it was a period, as Mr. McDermott mentioned earlier, of public service catch-up. Let me also point out that that was a period of big percentage increases. If you get a hospital worker at \$3 an hour getting a \$1.50 increase to \$4.50, which is still nothing, then in percentage terms you are talking about a 50 per cent increase. So you have that distortion in a comparison of Canadian and U.S. statistics.

Another one, which is probably not as dramatic, is this: In the U.S. they base their reports on average rates. In Canada we base our reports on base rates. If you are talking about flat across-the-board increases and you use base rates instead of average rates, you obviously get a distorted and higher percentage in Canada.

Another element I mentioned before is that in that period many more American agreements had COLA clauses in them. When they were negotiating facing inflation they had the COLA clause moving along and all they had to talk about was a base rate.

A Bank of Canada study recently pointed out that any time you have a COLA clause you get a smaller across-the-board increase. So in Canada in that period we had two kinds of situations. We had situations in which people were bargaining COLAs for the first time, but required a big base rate to make up for previous inflation. Secondly, we had a larger element than the U.S. of settlements without COLAs at all, in which case you not only need a bigger wage increase in terms of catch-up but you need it in terms of making some guesstimate of what the situation is going to be for the term of your agreement. If those things had been taken into consideration, I submit that the federal government would not have been able to run across the country making nearly as dramatic a case about wage increases.

[Traduction]

bizarres au sujet de la fixation des salaires et des règlements en matière de négociations collectives des deux côtés de la frontière, tout en ne fournissant aucune explication sur des considérations qui entraient en jeu et sans permettre à la population canadienne de juger de ce qu'il en était.

Permettez-moi de faire simplement deux ou trois remarques au sujet des statistiques. Tout d'abord, aux États-Unis, lorsqu'on parle de conventions, on englobe tout le monde, y compris les petites entreprises. Au Canada, dans les statistiques canadiennes, Statistique Canada n'inclut que les usines qui comptent au moins 20 employés. Lorsque vous commencez à additionner toutes les conventions collectives dans toutes les petites entreprises qui comptent moins de 20 employés, cela donne des petits groupes, mais un total élevé. De toute évidence, cela a de nettes répercussions sur la moyenne enregistrée. On n'a jamais expliqué cela publiquement.

En second lieu, dans les statistiques des États-Unis, on exclut les conventions de la Fonction publique. Au Canada, elles sont incluses. Si l'on examine cette période, comme l'a déjà mentionné M. McDermott, il s'agit d'une période de rattrapage pour la Fonction publique. Laissez-moi également signaler que ce fut une période où il y a eu de fortes augmentations de pourcentages. Si vous prenez un employé d'hôpital rémunéré à \$3 l'heure et obtenant une augmentation de \$1.50, ce qui fait \$4.50, et n'est encore rien; en pourcentage, vous parlez d'une augmentation d'environ 50%. Vous avez donc cette déformation en comparant les statistiques canadiennes et américaines.

Un autre aspect qui n'est pas aussi probablement apparent est le suivant. Aux États-Unis, on base les rapports sur des taux moyens. Au Canada, nous les basons sur les taux de base. Si vous parlez d'augmentation générale nette et si vous utilisez des taux de base au lieu de taux moyens, vous obtenez manifestement un pourcentage déformé et plus élevé au Canada.

Un autre élément dont j'ai déjà parlé, est que durant cette période, beaucoup plus de conventions américaines contenaient des clauses de prime de vie chère. Lors des négociations, pour faire face à l'inflation, ces clauses entraient en ligne de compte et il ne restait à discuter que du taux de base.

L'étude de la Banque du Canada a dernièrement signalé que chaque fois qu'intervient une clause de prime de vie chère, l'augmentation globale est moindre. Il en résulte qu'au Canada, pendant cette période, nous avons eu deux genres de situations. Nous en avons eu dans lesquelles les gens négociaient pour la première fois des primes de vie chère, mais exigeaient un taux de base élevé pour compenser l'inflation précédente. En second lieu, nous avions un nombre plus important qu'aux États-Unis de conventions sans aucune prime de vie chère. En ce cas, vous avez non seulement besoin d'une plus forte augmentation de salaire compte tenu du rattrapage, mais vous en avez également besoin pour procéder à des estimations au jugé de ce que va être la situation pendant la durée de votre convention. Si on avait tenu compte de ces éléments, à mon avis, le gouvernement fédéral n'aurait pas pu parcourir le pays en soulignant tellement cette différence.

[Text]

One final point: Last week the director of our district 3 was with me in the non-ferrous bargaining I was mentioning. He operates out of Vancouver. He made a comment to me about mining rates being higher in Canada than in the United States. I said, "Are you sure?" He said, "Well, yes. Everybody knows that mining rates are higher in Canada than they are in the United States." And I said, "Well, here is the schedule that will result from these negotiations." This was before the final settlement; this was one of the interim ones, and I said, "Is that higher or lower than your rates?", and he said, "That is higher." And he was surprised. And again that was the result of the COLA mechanism—which does not appear in a number of mining regions in Canada. It is in most of them now.

Mr. McDermott: All I can say is that we used to have these disparities, and we had a different rate in California from what we had in New York State and we had a different rate in northern Michigan from what we had in southern Michigan, and we had a totally different rate for the whole of Canada, but we had different rates in Oshawa and we had still different rates every place else. But we overcame that by the kind of industry-type bargaining that you are talking about and by the introduction of parity and so on. We have absolute parity now, match by match, but there is still no equity in the system. An auto worker who makes \$6½ an hour, or whatever he makes, living in New York city does not have the same purchasing power from that dollar as does somebody living in a small, quiet centre in the state of Ohio or who lives in a little quiet place far removed from metro Toronto. The person who lives in New York city or the person who lives in Toronto pays 10 times more for the land that he buys and 15 times more for the house, and heaven knows how much more in the grocery store. There really is no equity in the system. Even after you get it ironed out by industry-wide bargaining, you still run into the arguments about the inequity in purchasing power.

The Chairman: Well, we have run a little over our time, but before adjourning I want, on behalf of the committee, to thank you both for taking the time to come here this afternoon and for being so frank and forthcoming with your answers and for being so helpful to us. I am sure it will also be helpful to us in preparing our report, which we hope will be of some help in our overall problems.

Mr. McDermott: And we certainly appreciate the opportunity of being here.

The committee adjourned.

[Traduction]

Un dernier point pour terminer: La semaine dernière, le directeur de notre district 3 se trouvait avec moi à la négociation concernant les matériaux non ferreux dont je faisais mention. Il opère à partir de Vancouver. Il m'a fait remarquer que les taux miniers sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Je lui ai demandé «En êtes-vous certain». Il m'a répondu, «Oui. Tout le monde sait que les taux miniers sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis». «Voilà», lui ai-je dit alors, ce qui va résulter de ces négociations». C'était avant la convention définitive; il s'agissait d'une des conventions provisoires. Puis je lui ai demandé: «Ces taux sont-ils plus ou moins élevés que les vôtres?» Il m'a répondu: «Ils sont plus élevés». Il a été surpris. Une fois encore, cela résultait de l'utilisation permanente du système de prime de vie chère, ce qui n'est pas le cas dans un certain nombre de régions minières du Canada. A l'heure actuelle, c'est pourtant le cas dans la plupart d'entre elles.

M. McDermott: Tout ce que je peux dire, c'est que nous avons ces disparités. Nous avions en Californie un taux différent de celui de l'État de New York, de même que dans le nord du Michigan, le taux différait de celui qui existait dans le sud. Nous avions des taux totalement différents pour l'ensemble du Canada; et nous en avions à Oshawa de même que partout ailleurs. Nous avons surmonté cette situation par le genre de négociation de type industriel dont vous parlez, ainsi que par l'adoption de la parité, etc. A l'heure actuelle, nous avons une parité absolue, point par point, mais il n'y a pas encore de justice dans le système. Un travailleur du secteur de l'automobile qui gagne \$6.50 l'heure, ou quoi que ce soit, et qui vit à New York n'a pas le même pouvoir d'achat que quelqu'un d'autre qui vit dans un petit centre tranquille de l'État de l'Ohio ou qui réside dans un endroit éloigné de Toronto. Celui qui vit à New York ou à Toronto paye 10 fois plus cher la terre qu'elle achète et 15 fois plus cher une maison et Dieu sait combien de plus pour l'épicerie. Il n'y a vraiment pas de justice dans le système. Même une fois qu'on a réussi à supprimer le problème à l'échelon d'une industrie, on continue à discuter de l'injustice du pouvoir d'achat.

Le président: Nous avons un peu dépassé notre horaire mais, avant d'ajourner, je veux vous remercier au nom du Comité pour avoir pris le temps de venir ici après midi, d'avoir fait preuve d'autant de franchise dans vos réponses et de nous avoir été d'un si grand secours. Je suis certain que tout cela nous aidera à rédiger notre rapport qui, nous l'espérons, permettra de résoudre les problèmes dans leur ensemble.

M. McDermott: Et nous apprécions certainement l'occasion d'être ici.

La séance est levée.

WITNESSES—TÉMOINS

United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America (UAW):

Mr. Dennis McDermott, Canadian Director;
Mr. John Moynahan, President, Canadian UAW Council;
and
Mr. Samuel Gindin, Research Director.

International Steelworkers of America (ISWA):

Mr. Lynn Williams, Secretary; and
Mr. Gordon Milling, Canadian Director of Research.

United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America (UAW):

M. Dennis McDermott, directeur pour le Canada;
M. John Moynahan, président, Canadian UAW Council; et
M. Samuel Gindin, directeur de la recherche.

International Steelworkers of America (ISWA):

M. Lynn Williams, secrétaire; et
M. Gordon Milling, directeur de la recherche pour le Canada.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Deputy Chairman:
The Honourable ALLISTER GROSART

Vice-président:
L'honorable ALLISTER GROSART

Thursday, July 7, 1977

Le jeudi 7 juillet 1977

Issue No. 27

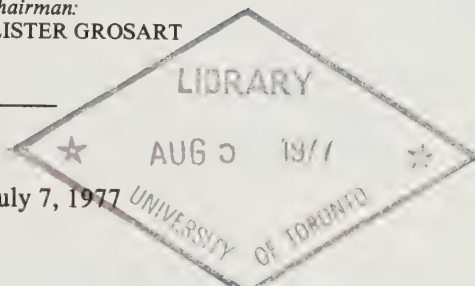
Fascicule n° 27

Twenty sixth Proceedings on:
Canadian Relations with the United States

Vingt-sixième fascicule concernant:
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin Lafond	
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(Ottawa West)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(Ottawa-Ouest)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JULY 7, 1977
(29)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:43 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators Grosart (*Deputy Chairman*), Carter, Connolly (*Ottawa West*), Croll, Lafond, Laird, Macnaughton, McElman and Sparrow. (9)

Present, not of the Committee: The Honourable Senators Desruisseaux and Smith (*Queens Shelburne*). (2)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Mr. Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Mr. Reg Letourneau from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States relations.

Witnesses: Canadian Paperworkers Union: Mr. L. H. Lorrain, President; Mr. J. M. Buchanan, Secretary Treasurer; Mr. T. H. Curley, Vice-President of Region 3; and Mr. F. J. Dunberry, Director of Research.

The Deputy Chairman (Senator Grosart) drew to the attention of the Honourable Senators that this will probably be the last meeting of this Committee at which the Honourable Senator Carter will be a member. On behalf of Senator van Roggen and of the Committee, Senator Grosart expressed appreciation of Senator Carter's contribution over the years to the Committee's work.

At 12:00 noon the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Eric W. Innes

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 7 JUILLET 1977
(29)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 43.

Présents: Les honorables sénateurs Grosart (*vice-président*), Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Lafond, Laird, Macnaughton, McElman et Sparrow. (9)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Desruisseaux et Smith (*Queens-Shelburne*). (2)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité; M. Keith Acheson, conseiller spécial auprès du Comité et M. Reg Letourneau de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Témoins: Syndicat canadien des travailleurs du papier: M. L. H. Lorrain, président; M. J. M. Buchanan, secrétaire-trésorier; M. T. H. Curley, vice-président de la région 3; et M. F. J. Dunberry, directeur de la recherche.

Le vice-président (sénateur Grosart) porte à l'attention des honorables sénateurs que la séance du Comité sera probablement la dernière à laquelle l'honorable sénateur Carter prendra part. Au nom du sénateur van Roggen et du Comité, le sénateur Grosart exprime son appréciation concernant la contribution du sénateur Carter aux travaux du Comité, au cours des dernières années.

A 12 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, July 7, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator Allister Grosart, (Deputy Chairman) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, Mr. Lorrain, Mr. Dunberry, Mr. Curley and Mr. Buchanan, I am substituting this morning for the chairman, Senator van Roggen, who is away with the Prime Minister on an important matter of foreign affairs, and he has asked me to take over this meeting.

My first pleasant duty, at his request—and I am sure it will be found acceptable to the committee—is to call attention to the fact that one distinguished member of the committee may be sitting with us for the last time. I refer, of course, to Senator Carter. I think the committee, and certainly the chairman, would want me to say to him how valuable his services have been to this committee over the years. He has done a lot of homework, has asked many important leading questions, has been faithful in his attendance and has certainly been one of the stalwarts of this committee. We will all miss him and are sorry that he has decided to leave us, but we will long remember him and will look at that seat he has occupied so long and will note a distinguished member of our committee missing.

Hon. Senators: Hear, hear.

Senator Carter: Thank you very much, Mr. Chairman. Thank you all.

The Deputy Chairman: As honourable senators know, our witnesses today are representing one sector of the Canadian labour movement. We have already heard from some other sectors of the labour movement. We have heard Senator Lawson from the Treadmills, Mr. McDermott and others from the UAW, and Mr. Williams from the Steel Workers.

Our witnesses from the labour movement have all been from international unions. Our witnesses this morning are from a Canadian union, the Canadian Paperworkers' Union, generally known, for short, as the CPU.

To my immediate right is Mr. Lorrain, the President of the CPU. He has had a long and distinguished career in the labour movement, both domestic, in that sense, and international, as he has been the Canadian director of the International union from which the CPU group—to put it that way—withdrew. The CPU, of course, is affiliated, as are most other unions, with the Canadian Labour Congress.

With Mr. Lorrain are: Mr. Buchanan, the Secretary-Treasurer of the union; a gentleman you will immediately recognize as being misnamed, Mr. Curley, the Vice-President of Region 3; and Mr. Dunberry, the Research Director of the union.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 7 juillet 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur Allister Grosart (vice-président) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, M. Lorrain, M. Dunberry, M. Curley et M. Buchanan, je remplace, ce matin, le président, le sénateur van Roggen, qui accompagne le Premier ministre dans une importante mission du domaine des affaires étrangères et il m'a demandé de présider cette séance.

Tout d'abord, à sa demande expresse, et je suis persuadé que mes collègues sénateurs vont appuyer cette proposition, je dois vous signaler le départ d'un de nos membres très distingués qui siège peut-être au Comité pour la dernière fois. Il s'agit évidemment du sénateur Carter. Je pense que le Comité, et certainement son président, voudrait s'associer à moi pour lui dire combien ses services nous ont été utiles tout au long des années. Il a beaucoup préparé nos travaux; les questions qu'il a posées se sont souvent révélées très importantes; il a toujours assisté régulièrement aux séances du Comité dont il était l'un des piliers. Nous allons tous déplorer son absence et nous regrettons qu'il ait pris la décision de nous quitter. Son souvenir restera toujours parmi nous; pendant longtemps encore, nos regards se tourneront vers le fauteuil qu'il occupait, et il nous manquera.

Des voix: Bien dit!

Le sénateur Carter: Merci beaucoup, monsieur le président. Merci à tous.

Le vice-président: Comme les sénateurs le savent sans doute, nos témoins aujourd'hui représentent un secteur du mouvement syndical canadien. Nous avons déjà entendu les représentants d'autres secteurs des syndicats. Nous avons entendu le sénateur Lawson du syndicat des camionneurs, M. McDermott et d'autres représentants des TUA et M. Williams, représentant les travailleurs de l'acier.

Tous nos témoins du monde syndical provenaient des syndicats internationaux. Les témoins de ce matin représentent les syndicats canadiens; le Syndicat canadien des travailleurs du papier, plus connu sous le sigle SCTP.

Immédiatement à ma droite, se trouve M. Lorrain, président du syndicat des SCTP. Il a à son crédit une longue carrière dans le mouvement syndical, tant au Canada qu'au niveau international puisqu'il a été directeur canadien du syndicat international, dont le SCTP s'est, si je puis dire, retiré. Comme la plupart des autres syndicats le SCTP est affilié au Congrès du travail du Canada.

Accompagnent M. Lorrain, le secrétaire-trésorier du syndicat, M. Buchanan. En costume bleu, un témoin dont vous verrez qu'il porte mal son nom, M. Curley, le vice-président de la région 3, et M. Dunberry, le directeur des recherches du syndicat.

[Text]

Mr. Lorrain has an opening statement, and I will ask him to proceed with that immediately. I have asked Senator Lafond to be the lead questioner.

We have simultaneous translation facilities so that questions may be asked and answered in either of the official languages.

Mr. L. H. Lorrain, President, Canadian Paperworkers Union: Mr. Chairman, honourable senators,

I wish to thank this committee and the honourable senators for allowing us the opportunity to speak on behalf of our membership in the Canadian Paperworkers Union. The subject is Canadian-American relations and of course the pulp and paper industry which plays a major role in the economic exchanges between the two countries.

Let me situate first the CPU within the Canadian pulp and paper industry. The CPU has some 57,000 members, most of whom are employed in pulp and paper mills with the remainder in paper converting establishments or in related operations. Its membership composition reflects largely the employee composition of the paper and allied industry group, which is two-thirds pulp and paper and one-third paper converting, although the CPU is better represented in pulp and paper than in paper converting. As a matter of fact, a substantial majority of workers in pulp and paper mills belong to the CPU but there are other unions present and the industry is almost 100 per cent organized.

The employee composition in the U.S. paper and allied industries is different. Pulp and paper mills accounts for about one-third of the production workers in the paper and allied industries. In other words, more employees in the U.S. are in converting operations than in pulp and paper mills. Pulp and paper making in Canada is an industry producing largely for export while in the U.S. it is an industry producing largely for the domestic market. This fact has been very significant for union organization and collective bargaining in both countries.

In converting, the larger U.S. markets have generated greater concentration of production facilities in the cities and there has been more integration in the manufacture of pulp and paper, on the one hand, and the manufacture of paper products, on the other. Historically, in Canada, the two segments in the industry have remained quite apart from one another, with pulp and paper mills largely oriented toward the profitable external markets. Integration of production facilities has taken place principally in some tissue and board operations. Takeovers of converting operations by the larger pulp and paper companies have not resulted in more integration of plant facilities.

I will now say a few words about the Canadian pulp and paper industry generally. Like other industries, particularly the resources-based ones, it is subject to economic fluctuations. Every time a market downturn occurs there are always people who become concerned about the competitiveness of the pulp and paper industry and who view its future with alarm. The fact is that the Canadian pulp and paper industry has grown

[Traduction]

M. Lorrain a une déclaration préliminaire à faire, je lui cède la parole. Le sénateur Lafond pourra diriger la période de questions.

Nous sommes dotés d'un système d'interprétation simultanée, par conséquent, les questions et les réponses peuvent être posées dans l'une des deux langues officielles.

M. L. H. Lorrain, président, syndicat canadien des travailleurs du papier: Monsieur le Président, honorables sénateurs.

Je voudrais remercier le Comité et les honorables sénateurs pour l'occasion qu'ils me donnent de prendre la parole au nom des membres du Syndicat canadien des travailleurs du papier. Le sujet de discussion est les relations canado-américaines; l'industrie des pâtes et papier joue évidemment un rôle important dans les échanges économiques entre les deux pays.

Permettez-moi d'abord de situer notre syndicat à l'intérieur de l'industrie canadienne des pâtes et papier. Le SCTP se compose de 57,000 membres, dont la plupart travaillent dans les usines de pâtes et papier, le reste œuvrant dans les usines de transformation ou les usines connexes. La composition du syndicat reflète en gros la répartition des travailleurs à l'intérieur de ce secteur industriel; les pâtes et papier comptent pour les deux tiers et la transformation du papier, le tiers. D'ailleurs, notre syndicat est plus présent dans les usines de la première catégorie que dans celles de la deuxième. En fait, une importante majorité de travailleurs des industries des pâtes et papier appartiennent au syndicat des SCTP; mais d'autres syndicats sont représentés. Les travailleurs de ce secteur industriel sont syndiqués presque à 100 p. 100.

La composition des syndicats américains de pâte et papier et des industries connexes est différente. Les industries des pâtes et papier occupent environ un tiers des travailleurs de tout ce secteur industriel. En d'autres termes, il y a plus d'employés aux États-Unis qui sont dans le secteur de la transformation que dans les industries des pâtes et papier. Le travail dans les industries canadiennes consiste surtout à produire en large quantité pour l'exportation, alors qu'aux États-Unis, il s'agit de produits de transformation surtout destinés au marché national. Cette différence est très importante pour l'organisation des syndicats et la façon dont les négociations collectives sont menées dans les deux pays.

Dans les usines de transformation, les grands marchés américains ont provoqué une plus grande concentration des installations de production dans les villes et il y a eu une plus grande intégration dans la fabrication des pâtes et papier, d'une part, et des produits du papier, d'autre part. Depuis toujours ces deux secteurs de l'industrie sont demeurés, au Canada, très éloignés l'un de l'autre, les industries des pâtes et papier étant surtout orientées vers les marchés extérieurs plus intéressants. L'intégration des usines s'est surtout faite pour les secteurs de la production des papiers hygiéniques et du carton. Le rachat des installations de transformation par les grandes sociétés de pâtes et papier ne l'a pas accentuée.

Je vais maintenant parler brièvement de l'industrie canadienne des pâtes et papier en général. Comme toute autre industrie, particulièrement celle des ressources naturelles, elle dépend des fluctuations économiques. Chaque fois qu'il se produit une baisse sur un marché, il y a toujours des gens qui se préoccupent de la compétitivité de l'industrie des pâtes et papiers et qui entrevoient son avenir avec pessimisme. Il n'en

[Text]

substantially in the last two decades, becoming more international and adapting to changed economic conditions. Newsprint still is the single most important paper product, with some 75 per cent of total shipments exported to the United States. But our industry and exports have expanded considerably in other fields, notably kraft pulp, containerboard, kraft paper, which are finding profitable markets in other countries, particularly Western Europe and Japan. Capital ownership is also becoming more international in scope.

Before the markets softened in 1975, the pulp and paper industry had two remarkable years, with gross sales rising by 21 per cent to \$3.8 billion in 1973 and by 50 per cent to \$5.7 billion in 1974. It is the combination of higher sales volume and price increases that accounted for impressive profits, which tripled in 1973 and more than doubled in 1974. Price increases were a far more important factor in 1974 than in 1973. The price of newsprint went up by 50 per cent and the price of bleached kraft pulp, the most important market pulp, more or less doubled during those two years.

Our view of the prospects for the Canadian pulp and paper industry is one of optimism tempered by some caution. When one looks only at the over-all demand for pulp and paper, the outlook is that there will be increasing opportunities for the Canadian industry simply because a collision course is slowly developing between paper demand and paper supply in a growing international economy. The U.S. Council on Wage and Price Stability issued a report dated December, 1976, which noted that substantial price increases were necessary to provide for future requirements through new investments. Without these investments, the conclusion was that prices of pulp and paper will escalate sooner or later as a result of shortages developing in world markets. A recent study by the United Nations Food & Agricultural Organization (FAO) indicates that prices for pulp and paper products are likely to rise in the next quarter-century relative to prices in general. Even today, it is clear, for instance, that no newsprint mills will be built, given present construction costs, unless prices increase very substantially, perhaps by more than \$100 a ton. A newsprint mill would be built now only given these price expectations, and with the conviction they will materialize within the next three or four years. Such views about price expectations are not unrealistic, and apply as well to pulp and other paper products.

The U.S. is the major market for the Canadian pulp and paper industry. In 1974, total production amounted to some 23 million tons, of which 75 per cent was exported. Shipments to

[Traduction]

reste pas moins qu'au Canada elle a connu un essor exceptionnel au cours des vingt dernières années, en renforçant sa position sur le marché international et en s'adaptant à l'évolution de l'économie. Le papier journal reste le secteur de production le plus important, comptant pour 75 p. 100 des expéditions totales aux États-Unis. Mais notre industrie et les produits d'exportation ont considérablement augmenté dans d'autres domaines, notamment dans celui de la pâte Kraft, des boîtes en carton, du papier Kraft pour lesquels il existe des marchés intéressants dans d'autres pays, particulièrement en Europe occidentale et au Japon. La propriété des capitaux a elle-même tendance à s'internationaliser.

Avant que l'expansion du marché ne marque un ralentissement en 1975, l'industrie des pâtes et papier a connu deux années exceptionnelles; les ventes en gros ont augmenté de 21 p. 100, atteignant \$3.8 milliards en 1973 et de 50 p. 100, \$5.7 milliards, en 1974. L'expansion du volume des ventes et la hausse des prix expliquent toutes deux ces profits considérables, qui ont triplé en 1973 et plus que doublés en 1974. Pour cette dernière année, la hausse des prix était un facteur beaucoup plus important qu'en 1973. Le prix du papier-journal a augmenté de 50 p. 100 et celui de la pâte à papier kraft décoloré, le plus important marché pour la pâte à papier, a plus ou moins doublé au cours de ces deux années.

Nous envisageons l'avenir de l'industrie canadienne des pâtes et papiers avec un optimisme teinté de prudence. Il suffit d'examiner la demande globale à l'égard de ces produits pour se rendre compte que l'industrie canadienne trouvera de plus amples débouchés, tout simplement en raison des heurts qui se manifestent lentement entre la demande et l'offre à l'égard du papier au sein d'un marché international en expansion. En décembre 1976, le Conseil américain sur les salaires et la stabilité des prix U.S. (Council on Wage and Price Stability) présentait un rapport soulignant que d'importantes hausses de prix s'imposaient pour assurer les besoins futurs grâce à de nouveaux investissements. Selon la conclusion de ce rapport, en l'absence de tels investissements, les prix de la pâte et du papier monteraient en flèche à plus ou moins brève échéance à cause des pénuries qui existent de plus en plus sur les marchés mondiaux. Selon une étude récente de la FAO, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, les prix des produits à base de pâte à papier devraient vraisemblablement monter au cours des vingt-cinq années à venir à un rythme plus accéléré que celui des autres produits. Même à l'heure actuelle, il est par exemple clair qu'étant donné les coûts de la construction il n'y aura aucune nouvelle usine de production de papier-journal, sauf si les prix augmentent très sensiblement, à raison peut être, de plus de \$100 la tonne. C'est seulement à ces conditions que l'on pourra construire de nouvelles installations, encore une fois, avec la certitude que des augmentations de prix se concrétiseront au cours des trois ou quatre prochaines années. Il n'est pas irréaliste d'envisager ces hausses qui s'appliquent aussi bien à la pâte qu'aux autres produits du papier.

Les États-Unis constituent le principal marché pour l'industrie canadienne des pâtes et papiers. En 1974, la production totale était d'environ 23 millions de tonnes, dont 75 p. 100

[Text]

the U.S. market took up 68 per cent of the exports, or 50 per cent of total production, for a tonnage of 11.8 million, made up of 7.1 million tons of newsprint, four million tons of pulp and 740,000 tons of paperboard and paper other than newsprint. Canadian newsprint still accounts for two-thirds of U.S. consumption. Nearly half of U.S. market pulp is supplied by Canadian mills.

The U.S. is likely to remain a major market, although long-term forecasts indicate that overseas markets will assume a growing importance as an outlet for Canadian pulp and paper exports. Exports to the U.S. will continue to increase, but at a relatively slower pace, while overseas markets will take on new significance and account for most of the growth in exports, so that by 1990 overseas markets could absorb more than 50 per cent of total Canadian exports, a reversal of the present situation. It is Western Europe which is expected to play the main role in these market developments in view of the growing deficit between the wood fibre demand and the wood fibre supply. This will give Canada an increasing leverage in Europe, while U.S. domestic supplies meet a growing share of U.S. requirements.

We think it is perhaps important to point out these possible long-term developments, because there is an unfortunate tendency sometimes to consider the U.S. market to the exclusion of all others for Canadian pulp and paper exports.

While the demand for pulp and paper of the quality of the Canadian product is unlikely to diminish in the U.S., there is some truth in the proposition that U.S. producers have lower operating costs than Canadian producers on the average, a situation which makes them more vulnerable to economic recessions, with the resulting necessity to achieve higher operating rates for a given level of investment return.

One of the important elements of relative costs is the exchange rate. Canadian currency has generally been overvalued since 1970, and, of course, this worked out very much to the disadvantage to Canadian pulp and paper producers. Fortunately, the exchange rate is now working in their favour.

Wood costs are often cited as the main cost differential between Canadian and U.S. producers, particularly between Eastern Canada manufacturers and U.S. southern manufacturers. The reasons have been well documented and it may be superfluous to repeat these reasons here. However, in a recent address at San Francisco, Mr. T. J. Bell, Chairman and Chief Executive Officer of Abitibi Paper Company, said that many disadvantages that Canadian industry faces today will be eliminated in the next few years. He pointed out that:

[Traduction]

consacrées à l'exportation. Les expéditions vers le marché américain comptaient pour 68 p. 100 des exportations, ou la moitié de la production totale, pour un tonnage de 11.8 millions, dont 7.1 millions de tonnes de papier-journal, 4 millions de tonnes de pâte à papier et 740 mille tonnes de carton et de papier autre que le papier-journal. Le papier-journal canadien entre encore pour les deux tiers de la consommation américaine de ce produit. Les usines canadiennes approvisionnent environ la moitié du marché américain de la pâte à papier.

Les États-Unis demeureront vraisemblablement un marché essentiel, quoique selon des prévisions à long terme les marchés d'outre-mer offriront de plus en plus de débouchés pour les exportations canadiennes de pâtes et de papier. Les exportations à destination des États-Unis continueront à s'accroître, quoique à un rythme relativement plus faible, tandis que les marchés d'outre-mer prendront une nouvelle importance et absorberont la plus grande partie de l'expansion des exportations, de sorte qu'en 1990, à l'inverse de la situation actuelle, ils pourraient recevoir plus de la moitié de la totalité de la production canadienne destinée à l'exportation. L'Europe de l'ouest devrait occuper une place prépondérante dans le développement de ces nouveaux marchés, compte tenu l'écart croissant entre la demande et l'offre concernant la fibre de bois. Ainsi, le Canada occupera une place de plus en plus importante en Europe, les États-Unis assurant de plus en plus leurs propres besoins.

Il nous paraît important de souligner ces possibilités de perspectives à long terme parce qu'on a malheureusement tendance à considérer parfois que seul le marché américain peut offrir des débouchés aux exportations canadiennes de pâtes et de papier.

Quoique la demande de pâtes et de papier ne risque pas de baisser aux États-Unis étant donné la qualité supérieure de notre produit, il est cependant vrai que les producteurs américains ont en moyenne des coûts d'exploitation inférieurs à ceux des Canadiens, situation qui nous rend plus vulnérable aux récessions économiques, d'où la nécessité de réaliser des productions plus importantes pour obtenir un certain degré de rentabilité.

L'un des éléments essentiels des différences de coûts se situe au niveau du cours des changes. Depuis 1970, les devises canadiennes ont généralement été surévaluées et naturellement, cela a été pour beaucoup au détriment des producteurs canadiens de pâtes et papiers. Heureusement, le cours des changes est actuellement en leur faveur.

Le prix du bois est souvent cité comme étant la principale cause des différences de coûts entre les producteurs canadiens et américains, et en particulier entre les fabricants de l'Est du Canada et ceux du Sud des États-Unis. Les raisons ont bien été illustrées, et il serait inutile d'y revenir ici. Cependant, dans un récent discours prononcé à San Francisco, M. T. J. Bell, président et directeur exécutif de l'Abitibi Paper Company déclarait que les nombreux désavantages auxquels l'industrie canadienne est actuellement confrontée disparaîtront au cours des prochaines années. Il soulignait que

[Text]

"Southern land will become more and more expensive—and perhaps too expensive to be used to grow trees—and the Southern labour, particularly in the forest, will escalate".

Similarly, energy costs will rise.

The aging newsprint sector in Eastern Canada is one of the recognizable problems of the pulp and paper industry. We have repeatedly expressed our concern that the industry has failed to maintain its physical plant. In a heavy investment industry such as pulp and paper, the age of the operating equipment has considerable importance for output and productivity. In newsprint the output per man-day may vary as much as two tons for a modern mill to a half-ton for an old one. Manufacturers and analysts have tended to under-estimate the trend to technological obsolescence in analyzing the industry's difficulties.

There is sometimes an inclination to attribute many of these difficulties to the wood-cost gap favoring producers in the U.S. south. The fact is, the tremendous expansion of the U.S. southern industry would have occurred even if the wood-cost gap had not existed in the first place. The possibilities existed for such expansion and today more than half of the pulpwood produced in the U.S. is consumed in the southern states.

The president of a Canadian firm of engineering consultants put it correctly in 1972 when he wrote:

After World War II, the Americans and the Scandinavians rebuilt their own mills and added new ones. The Canadians kept saying they should rebuild their own mills, but they went on running the old ones.

That is from the magazine *Canadian Pulp and Paper Industry* of April, 1972.

Fortunately for Canadian newsprint mills as a whole, they can cause a delay in construction of new mills in the U.S. by expanding existing facilities at less than half the cost which additional tonnage would require through new mills. It is estimated that the Canadian newsprint industry can enlarge its current productive capacity of 10,200,000 tons by perhaps 20 per cent by revitalizing existing facilities. The monthly publication *Pulp and Paper* reported recently that 50 of the 143 newsprint machines in Canada were capable of achieving as much as a 50 per cent gain in productivity through speed-up or modernization of wood preparation, pulping and paper making processes.

There have been frequent references about Canadian wages exceeding U.S. wages in the pulp and paper sector. The term "parity" is often used in connection with wage developments. However, this term "parity" is an elusive concept. Do we mean by it numerical wage parity whatever the exchange rate, or do we mean numerical wage parity when the domestic value of the U.S. and Canadian dollars is also at numerical parity? This is an important qualification to bear in mind.

[Traduction]

«Les terres du sud deviendront de plus en plus coûteuses, et peut-être même trop chères pour être consacrées à la plantation d'arbres—et le coût de la main-d'œuvre, en particulier dans l'industrie forestière montera en flèche.

De même, les coûts de l'énergie augmenteront.

Le secteur déjà ancien du papier-journal dans l'Est du Canada constitue l'un des problèmes évidents de l'industrie des pâtes et papiers. Nous avons dit à maintes reprises que cette industrie nous préoccupait parce qu'elle n'avait pu moderniser ses usines. Dans un secteur exigeant des investissements considérables comme celui des pâtes et du papier, l'âge de l'équipement revêt une considérable importance pour la production et la productivité. En ce qui concerne le papier-journal, la production par jour-homme peut varier avec des écarts aussi marqués que deux tonnes pour une usine moderne et une demie-tonne pour des installations anciennes. Les entreprises et les experts ont eu tendance à sous-estimer l'importance de la vétusté technologique en analysant les difficultés que connaît cette industrie.

On a parfois tendance à attribuer un grand nombre de ses problèmes aux différences des prix du bois, qui favorisent les producteurs du Sud des États-Unis. En fait, l'expansion extraordinaire de cette industrie au Sud des États-Unis se serait produite même si ces différences de coûts n'avaient pas existé. Les possibilités étaient déjà propices à une telle expansion et, aujourd'hui les États du Sud consomment plus de la moitié de la pâte à papier produite aux États-Unis.

Le président d'une société canadienne d'ingénieurs conseil avait raison en 1972 lorsqu'il écrivait:

Après la Deuxième Guerre mondiale, les Américains et les Scandinaves ont reconstruit leurs propres usines et en ont ajouté d'autres. Les Canadiens se sont contentés de dire qu'ils reconstruiraient leurs usines et ont tout simplement continué à exploiter les anciennes.

Ce texte est tiré de la revue *Canadian Pulp and Paper Industry* d'avril 1972.

Heureusement pour l'ensemble des usines de papier-journal du Canada, elles peuvent retarder la construction de nouvelles usines aux États-Unis en agrandissant les installations existantes à moins de la moitié du coût qu'exigerait un tonnage supplémentaire avec de nouvelles usines. On estime que l'industrie canadienne du papier-journal peut accroître sa production de 10,200,000 tonnes d'environ 20 p. 100 en rénovant ses installations actuelles. On signalait récemment dans la publication mensuelle *Pulp and Paper* que 50 des 143 machines servant à la fabrication du papier-journal au Canada pouvaient doubler leur productivité grâce à l'accélération ou à la modernisation de la préparation du bois, de la pâte et les techniques de fabrication du papier.

On a souvent dit que les salaires canadiens dépassaient les salaires américains dans l'industrie de la pâte et du papier. Le terme «parité» est souvent utilisé en ce qui concerne les salaires. Il s'agit toutefois, d'un concept intangible. Veut-on dire par là une parité salariale numérique peut importe le taux de change ou une parité salariale numérique lorsque la valeur interne des dollars américains et canadiens est également à

[Text]

It is a fact that Canadian wages have risen faster than U.S. wages in the pulp and paper sector during recent years. Canadian wage rates caught up with U.S. wage rates during the second half of the sixties and have been higher ever since. During the period 1970-1972, the Canadian pulp and paper industry complained of weak markets as well as low profits, partly as a result of the new exchange rate after May, 1970, which made Canadian goods more expensive to sell in foreign markets. The following two years, however, were very good for the Canadian industry, sales rising briskly and profits making a remarkable recovery which was nothing short of spectacular. Higher prices were by far the major contributing to wide profit margins in 1974. It was principally international factors that pushed prices up and high.

International factors are of course far more important in Canada than in the U.S., because of the large dependence of the Canadian industry on external markets. The significance of this for collective bargaining is great. As already noted, product composition of the paper and allied industries is different in both countries. It is two-thirds pulp and paper and one third converting in Canada but one third pulp and paper and two-thirds converting in the U.S. Converting is a domestic industry in both countries. Pulp and paper is also largely domestic in the U.S. but largely continental and increasingly international in Canada. The economic and relative importance of domestic factors on wage setting is therefore greater in the U.S. There is a degree of integration of the pulp and paper and converting sectors in the U.S. which is not duplicated in Canada.

Various forces were at work during 1970-1975 that allowed more flexibility to Canadian workers in wage negotiations. Economic control in the U.S., under various degrees of severity, have had of course considerable implications for collective bargaining, as a restraining influence when not as a stronger deterrent against larger economic gains. The living standards of U.S. pulp and paper workers actually deteriorated during part of that period, when wages rose at a lower rate than the cost of living as measured by the consumer price index. This was not the case for Canadian pulp and paper workers, who made some gains in their real wages throughout the period 1974-1975. But the situation has now changed. U.S. wages may rise faster this year because of higher wage settlements and it is possible that they may also increase more rapidly in 1978 than the wage of Canadian pulp and paper workers. But Canadian workers are not ready to accept a reduction in their living standards, as was the case earlier for U.S. pulp and paper workers.

[Traduction]

parité numérique? Il s'agit d'un facteur important dont il faut tenir compte.

C'est un fait que les salaires canadiens ont augmenté plus vite que les salaires américains dans l'industrie de la pâte et du papier au cours des dernières années. Au cours de la deuxième moitié des années soixantes les échelles de salaires canadiennes ont rattrapé les échelles américaines et n'ont pas cessé d'être plus élevées depuis. Entre 1970 et 1972, l'industrie canadienne de la pâte et du papier se plaignait de la faiblesse des marchés et des faibles profits découlant surtout du nouveaux taux de change après mai 1970 qui a fait monter le prix des produits canadiens sur les marchés étrangers. Au cours des deux années suivantes, toutefois, l'industrie canadienne a été florissante: les ventes ont en effet augmenté à un rythme accéléré et la reprise des bénéfices a été tout simplement spectaculaire. Les prix plus élevés ont été de loin le facteur le plus important qui a le plus contribué aux grandes marges de profit en 1974. Ce sont surtout les facteurs internationaux qui ont fait monter les prix.

Les facteurs internationaux sont naturellement de loin plus importants au Canada qu'aux États-Unis en raison de la dépendance de l'industrie canadienne envers les marchés extérieurs. C'est très important pour les négociations collectives. Comme on l'a déjà mentionné, la composition des industries du papier et des industries connexes est différente dans les deux pays. Au Canada les deux tiers de la production se rattachent à la pâte et au papier et l'autre tiers à la transformation; aux États-Unis, c'est tout à fait l'opposé. La transformation constitue une industrie à l'échelle des deux pays. L'industrie de la pâte et du papier est également interne aux États-Unis alors qu'elle est surtout continentale et de plus en plus internationale au Canada. L'importance économique et relative des facteurs internes sur la détermination des salaires est donc plus importante aux États-Unis. On intègre dans une certaine mesure l'industrie de la pâte et du papier et les secteurs de transformation aux États-Unis alors que ce n'est pas le cas au Canada.

Diverses forces en jeu entre 1970 et 1975 ont permis plus de souplesse aux travailleurs canadiens dans leurs négociations salariales. Les contrôles économiques aux États-Unis à divers degrés de sévérité, ont naturellement beaucoup influé sur les négociations collectives, en tant qu'influences limitatives lorsqu'ils ne servaient pas de moyen plus efficace contre les bénéfices économiques plus importants. Le niveau de vie des travailleurs américains de la pâte et du papier a vraiment beaucoup baissé au cours de cette période, alors que les salaires augmentaient à un rythme moins rapide que le coût de la vie mesuré par l'indice des prix à la consommation. Ce n'était pas le cas pour les travailleurs canadiens de la pâte et du papier qui ont vu leur salaire réel augmenter sensiblement entre 1974 et 1975. Mais la situation est maintenant différente. Les salaires américains peuvent augmenter à un rythme plus rapide cette année en raison d'ententes salariales plus élevées et il est possible qu'ils augmentent à un rythme encore plus rapide en 1978 que le salaire des travailleurs canadiens de la pâte et du papier. Mais les travailleurs canadiens ne sont pas prêts à accepter une réduction de leur niveau de vie, comme cela a été le cas il y a quelques années pour les travailleurs américains de la pâte et du papier.

[Text]

I would like to comment on the question of tariffs because of their importance as a factor affecting the bilateral trade in paper between Canada and the United States. My comments will be confined primarily to fine papers which are the major protected grades.

We have already expressed our concern to the CTTC on the ability of the fine paper industry to cope with tariff reductions and have pointed out the dangers of extending further concessions under the General Agreement on Tariffs and Trade. A reduction in Canadian duties will only benefit the U.S. producers of fine paper. There is almost no import of fine papers from other countries. It is taken for granted that current GATT talks in Geneva will result in a lowering of protection for fine papers.

Imports of fine papers from the U.S. have risen rapidly in recent years, growing for 5 per cent in 1967 to 15 per cent of domestic consumption in 1974. On the other hand, exports to the U.S. have been growing at a much slower rate, so that the trade in fine paper between the two countries has become less favourable to Canada. It is generally agreed that tariff reductions in the last round of GATT negotiations were the factor in making the export-import ratio more advantageous to the U.S. within the fine paper group, particularly in respect of the most standard grades. Further tariff concessions under the GATT are likely to worsen the situation for the Canadian fine paper industry.

The main problem of Canadian fine paper manufacturers has been to adjust to increased competition in the domestic market from lower-cost, mass-production mills in the U.S., as a result of the Kennedy round tariff cuts implemented beginning with 1968. Up to that year, new fine paper machines were being installed at a rate of about one every two years. There has not been a new machine since these GATT negotiations.

It is the workers of the fine paper industry who stand to lose the most from the negative impact of substantial tariff changes. Our organization represents most of the 7,000 hourly-rated workers employed in the fine paper industry. The CPU has collective agreements at all the fine paper mills except two in the province of Quebec. The fine paper industry is very much concentrated in the central provinces, with six operations in Ontario and five in Quebec. There is one mill in British Columbia.

Our organization supports the principle of free trade for the products of the pulp and paper industry. The Canadian pulp and paper industry has much to gain by the extension of liberalized trading conditions to all countries covered by the most-favored nation clause, provided that Canadian manufacturers are "able to operate successfully in a North American environment" under conditions of fair competition, since U.S.

[Traduction]

J'aimerais faire quelques commentaires sur la question des tarifs en raison de leur importance en tant que facteurs touchant l'échange bilatéral de papier entre le Canada et les États-Unis. Mes commentaires se limiteront surtout aux papiers fins qui sont les classes les plus protégées.

Nous avons déjà exprimé notre inquiétude au CCTD en ce qui concerne l'aptitude de l'industrie du papier fin à faire face aux réductions tarifaires et souligné les dangers de continuer à faire des concessions aux termes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Une réduction des tarifs douaniers canadiens ne profiterait qu'aux producteurs américains de papier fin. Les autres pays n'importent pour ainsi dire pas de papier fin. On présume que les pourparlers actuels du GATT à Genève entraîneront une diminution de la protection pour les papiers fins.

Les importations de papier fin des États-Unis ont augmenté rapidement au cours des dernières années; elles sont passées de 5% de la consommation interne en 1967 à 15% en 1974. D'autre part, les exportations aux États-Unis ont augmenté à un rythme beaucoup moins rapide de sorte que le commerce du papier fin entre les deux pays est devenu beaucoup moins favorable pour le Canada. De façon générale, il est convenu que les réductions tarifaires consenties dans le cadre de la dernière ronde de négociation du GATT ont fait pencher la balance des exportations et des importations en faveur des États-Unis, en ce qui concerne le groupe des papiers fins, et plus particulièrement les catégories standards. Si d'autres concessions tarifaires étaient accordées dans le cadre du GATT l'industrie canadienne des papiers fins risquerait d'en subir les contre-coups.

Le principal problème auquel font face les manufacturiers canadiens de papiers fins est celui de la concurrence accrue que livrent sur le marché national les usines américaines qui produisent massivement et à moindre coût, et cet état de choses résulte des réductions tarifaires des négociations Kennedy mises en vigueur au début de 1968. Jusqu'à cette année-là—de nouvelles machines permettant de produire du papier fin ont été installées à un rythme d'environ une machine tous les deux ans. Depuis ces négociations du GATT, aucune nouvelle machine n'a été installée.

Ce sont les travailleurs de l'industrie du papier fin qui risquent de perdre le plus suite aux répercussions défavorables de ces importantes modifications tarifaires. Notre organisme représente la majeure partie de sept mille travailleurs de l'industrie du papier fin rémunérés à un taux horaire. Le CPU a conclu des négociations collectives à toutes les usines de papiers fins sauf à deux situées au Québec. Cette industrie se concentre principalement dans les provinces du centre, six étant en exploitation en Ontario et cinq au Québec. Il y a une usine en Colombie-Britannique.

Notre organisation appuie le principe de la libre entreprise en ce qui concerne les produits de l'industrie des pâtes et papier. En effet, ce secteur de l'industrie au Canada profiterait certainement de la libéralisation du commerce avec les pays assujettis à la clause de la nation la plus favorisée, à condition que les fabricants canadiens puissent fonctionner efficacement dans un environnement nord-américain, avec l'assurance d'une

[Text]

manufacturers stand to reap the largest advantages from tariff reductions in the paper and paperboard trade.

The Canadian pulp and paper industry was generally referred to some years ago as an exporter of newsprint to the N.S.; today it is well-known as an exporter of newsprint, pulp and board to the U.S., Europe and Japan. Tomorrow it will be an exporter of other products as well and the wood fibre deficit will make it possible to achieve better trade terms, therefore creating in some major markets the conditions which are favoring particularly the Scandinavian industry in Europe at the present time.

Roughly 80 per cent of the Canadian pulp and paper production is composed of grades unprotected by Canadian duties. Of the remaining 20 per cent, about half is made up of kraft linerboard, corrugating medium, kraft paper for multiwall sacks, and groundwood printing papers, for which there are major market and export opportunities in the future and in which the Canadian industry is rapidly acquiring international competitiveness. The need of tariff protection is diminishing to the extent that international opportunities are opening up and to the extent that the possibility exists for the producers to adjust their scales of production to expanding markets. We agree that manufacturers of these products cannot expect to enjoy permanent protection against U.S. competition. Otherwise, because of the most-favored nation clause under the GATT, it would mean exchanging the prospects of large and considerable gains in international markets against retaining the trade status quo with limited benefits as a whole in the North American market. In the case of kraft linerboard and corrugating medium, this applies to grades with a finish largely of virgin wood pulp.

The other 10 per cent of protected grades is composed of fine paper, boxboard, sanitary, specialty and some other grades of paper and paperboard which are vulnerable to U.S. competition at the present time.

The Canadian fine paper industry faces formidable obstacles to compete in the U.S. market. This of course is a well-know fact. Effective penetration of the U.S. market is hindered by two major disadvantages: 1) the size of the production units; and 2) the restrictions to distribution and marketing.

More than half of U.S. fine paper production, over 6 million tons, is concentrated in the north-eastern and north-central states. Four U.S. companies have each a productive capacity which exceeds the entire Canadian output. Seven U.S. companies have each a productive capacity which is estimated at between 65 and 85 per cent of the entire Canadian output. U.S. manufacturers therefore enjoy the benefits of large-scale production and of large-scale marketing. Some also benefit from the proximity of the Canadian markets and from favorable transportation rates.

[Traduction]

concurrence équitable, puisque ce sont les fabricants américains qui bénéficieraient le plus de réductions tarifaires sur les produits de papier et de carton.

Il y a quelques années, l'industrie canadienne des pâtes et papier était connue surtout pour ses exportations de papier-journal aux États-Unis; aujourd'hui, elle exporte du papier-journal, de la pâte et du carton aux États-Unis, en Europe et au Japon. Éventuellement, elle exportera également d'autres produits et la pénurie de fibres de bois lui permettra d'établir de meilleures conditions de commerce, créant ainsi dans certains grands marchés une situation semblable à celle qui favorise particulièrement l'industrie scandinave en Europe à l'heure actuelle.

Environ 80 p. 100 de la production des pâtes et papier au Canada se compose de catégories qui ne sont pas couvertes par les droits de douane du pays. Des 20 p. 100 qui restent, près de la moitié se compose de carton doublure kraft, de papier cannelé, de papier kraft pour sacs à parois multiples et de papier d'impression de pâte mécanique, pour lesquels il y aura de grandes possibilités au chapitre des marchés et de l'exportation, et à l'égard desquels l'industrie canadienne atteint rapidement une situation de concurrence à l'échelle internationale. Il devient de moins en moins nécessaire de protéger le tarif dans la mesure où des possibilités s'offrent à l'échelle internationale et où il devient possible pour les producteurs d'adapter leur échelle de production aux marchés en expansion. Nous convenons qu'il est impossible que dans ce secteur, nos fabricants soient toujours protégés contre la concurrence venant des États-Unis. Autrement, en raison de la clause de la nation la plus favorisée du GATT, il nous faudrait abandonner la perspective de profits considérables sur les marchés internationaux pour maintenir le statut quo de ce secteur du commerce en obtenant, en général, des avantages assez limités pour l'ensemble du marché nord-américain. Dans le cas du carton doublure kraft et du papier cannelé, cela s'applique aux catégories dont la finition se compose largement de pâte de bois vierge.

Le 10 p. 100 des catégories protégées qui restent se compose de papier fin, de carton à boîte, de papier hygiénique, spécial et autre, ainsi que de carton, et est actuellement susceptible de souffrir de la concurrence provenant des États-Unis.

L'industrie canadienne de papier fin fait face à des obstacles énormes pour ce qui est de faire concurrence sur les marchés américains. C'est un fait bien connu. Deux inconvénients majeurs empêchent de contrôler une bonne partie du marché américain, il s'agit: 1) de l'importance des unités de production; et 2) des restrictions relatives à la distribution et à la commercialisation.

Plus de la moitié de la production de papier fin aux États-Unis, soit environ 6 millions de tonne, se concentre dans les États du Nord-Est et du Nord-Centre. Quatre sociétés américaines peuvent produire indépendamment plus que la production totale du Canada. Sept autres sociétés américaines ont chacune la capacité de produire de 65 p. 100 à 85 p. 100 de l'ensemble de la production canadienne. Les fabricants américains profitent donc des avantages de la production et de la commercialisation à grande échelle. Certains bénéficient éga-

[Text]

The major obstacle to freer trade in fine papers is the large measure of control which U.S. producers exercise over the distribution outlets. This is partly due to the high degree of integration through ownership of merchant and converting operations by U.S. producers. Effective control is reinforced in another way. As noted in a fine paper producers' brief to the CTTC in 1975: "In addition to the mill-owned merchants, there are many independent merchants who are franchised, directly or indirectly, to suppliers. Thus, while outlets for Canadian paper can be found, they can only cover very limited geographic areas, limited volumes, and a restrictive number of grades."

These restrictive barriers to distribution constitute a major argument against the implementation of further tariff cuts on fine papers, except on a selected basis. The existence of production-distribution restrictions is an obstacle to the free flow of trade and Canadian consumers may not expect to be treated on equal terms while they are likely to remain a marginal market for producers in another country. They are likely to suffer when the supplies are needed most in times of high demand. One of the reasons, it will be recalled, why the European Economic Community has been reticent about granting to North American producers, on such products as linerboard, the same tariff conditions as extended to Scandinavian producers, was precisely the fear of unavailability of stable supplies; this fear was with some foundation between 1971 and 1973 when the U.S. share of the common market for linerboard dropped from 58 per cent to 42 per cent as a result of the rapid growth of U.S. domestic consumption without a corresponding increase in productive capacity.

Of course, the inescapable historical fact is that U.S. fine paper producers have been able to build within a wall of tariff protection a large market with the related benefits of high capitalization, integration and diversification, while Canadian producers enjoying similar protection have been restricted to supply the needs of a small domestic market, designed to provide great flexibility of production but unable to use all the advantages of mass production methods.

The problem of tariff protection for fine paper raises the related issue of Canada as a supplier of pulp to the U.S. paper industry. The Canadian pulp and paper industry exports annually to the U.S. over 4 million tons of pulp, of which three-fourths is market pulp and the remainder is pulp shipped to mills affiliated with the U.S. users. Canadian-made pulp is important in the over-all tonnage consumed in the U.S. Roughly 8 per cent of total U.S. pulp needs are met from Canadian imports. But in terms of total market pulp requirements, Canadian exports play a strategic role by accounting

[Traduction]

lement de la proximité des marchés canadiens et de taux de transport favorables.

Les mesures de contrôle sévères que les producteurs américains pratiquent à l'égard des débouchés de distribution constituent le principal obstacle à la libre entreprise dans le domaine des papiers fins. Cette situation est en partie attribuable à la forte intégration à laquelle sont parvenus les producteurs américains, en contrôlant les opérations d'échange et de transformation. Le contrôle est assuré d'une autre façon. Comme le faisaient remarquer les producteurs de papier fin, dans un mémoire présenté en 1975 au CCCT: «En plus des commerçants qui sont propriétaires de leur moulin, de nombreux négociants indépendants obtiennent, directement ou indirectement, des franchises de fournisseurs. Ainsi, même si on peut lui trouver des débouchés, le papier canadien ne peut être vendu que dans des secteurs très limités et les quantités et qualités en sont forcément restreintes.»

Ces restrictions dont font l'objet les opérations de distribution constituent un argument solide contre l'imposition, sauf sélective, d'autres tarifs pour le papier fin. Ces restrictions portant sur la production et la distribution nuisent aux opérations commerciales et les consommateurs canadiens ne peuvent s'attendre à être traités de façon équitable, tant qu'ils peuvent constituer un marché marginal pour les producteurs d'un autre pays. Ils subiront probablement un préjudice au moment où la demande sera forte. On se souviendra que l'une des raisons pour lesquelles la Communauté économique européenne a hésité à accorder aux producteurs de l'Amérique du Nord les mêmes conditions tarifaires qu'aux producteurs scandinaves, pour des produits comme le carton-doublure, était précisément qu'on craignait une pénurie d'approvisionnements stables; cette crainte était en partie fondée, entre 1971 et 1973, période pendant laquelle la participation américaine au marché commun du carton-doublure est passée de 58 p. 100 à 42 p. 100 suite à l'augmentation rapide de la demande locale aux États-Unis, qui n'a pas été contrebalancée par une augmentation correspondante de la capacité de production.

Évidemment, il reste que, par le passé, les producteurs américains de papier fin ont pu constituer un marché important, grâce aux protections tarifaires, et en retirer les avantages correspondants en matière de capitalisation, d'intégration et de diversification; entre temps, les producteurs canadiens jouissant d'une protection équivalente ont été réduits à répondre aux besoins d'un marché local peu important qui offrait une grande latitude en matière de production mais qui n'accordait pas tous les avantages liés aux méthodes de production massive.

On peut associer le problème de la production tarifaire pour le papier fin à ceux qu'éprouve le Canada, en tant que fournisseur de pâte à papier de l'industrie américaine du papier. L'industrie canadienne de la pâte et du papier exporte annuellement aux États-Unis plus de 4 millions de tonnes de pulpe, dont les trois-quarts sont prêts à être commercialisés; le reste est expédié à des papeteries affiliées aux usagers américains. La pâte à papier fabriquée au Canada représente une partie importante des quantités utilisées aux États-Unis. Environ 8% de toute la pâte à papier utilisées aux États-Unis sont

[Text]

for half of these requirements. Some of this Canadian pulp is used by the U.S. pulp and paper industry to manufacture fine paper which may be exported to Canada. This in itself is a good reason for not allowing further cuts on Canadian tariffs unless U.S. concessions are far more substantial than a general reduction negotiated under the GATT, which is permissible under GATT rules in a bilateral trade situation.

Every country in the world supports its fine paper industry, by tariffs or quotas, or other means. It is true that the average level of U.S. tariffs on fine paper is not higher than the average level of Canadian tariffs. However, the impact of Canadian concessions under the last round of GATT negotiations was far greater than the impact of apparently more important concessions from the U.S. This is generally agreed upon.

Freer trade in fine paper with the U.S. is not possible in the short term unless the U.S. agrees to reduce its own tariffs further; and in the long term only if Canadian producers can effectively compete in the U.S. market and U.S. exporters can show they are reliable suppliers of the Canadian market. This does not relieve the Canadian government from developing policies which may help the fine paper industry to expand and become more competitive.

I am afraid, Mr. Chairman, that the opening statement has been somewhat lengthy. However, it was felt that these views should be presented in the form of an official statement.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Lorrain. It was an excellent and comprehensive statement.

Senator Lafond has agreed to lead off the questioning.

Le sénateur Lafond: Merci, monsieur le président. Comme vous le dites, la présentation était d'une ampleur exemplaire. Vous vous en êtes tenu au sujet, et vous en avez couvert tellement bien tous les aspects qu'un bon nombre de nos questions ont déjà leurs réponses. On me permettra peut-être d'ajouter que la présidence de ce comité ne savait peut-être pas, lorsqu'on m'a demandé de vous adresser les premières questions, que vous et moi avions vu le jour et avions grandi dans la même atmosphère des odeurs de sulphite, dans les mêmes usines, dans le même rayon de la Tour de la paix.

J'aimerais vous demander de détailler un peu ceci, par exemple: vous comptez 57,000 membres, et vous dites qu'il s'agit là d'une «substantial majority» des travailleurs de l'industrie des pâtes et du papier. Est-ce que vous pourriez spécifier un peu, en termes de pourcentage, à peu près, quelle est la majorité substantielle pour l'industrie? Couvrez-vous 50, 70 ou 80 p. cent?

[Traduction]

importés du Canada. Cependant, dans la demande totale de pâte à papier, les exportations canadiennes jouent un rôle prépondérant, puisqu'elles répondent à la moitié de ces besoins. Une partie de cette pâte à papier canadienne est utilisée par l'industrie américaine de la pâte et du papier pour la fabrication de papier fin qui peut être exporté au Canada. C'est là une raison valable de ne pas réduire davantage les tarifs canadiens, à moins que les concessions faites par les États-Unis ne représentent beaucoup plus qu'une réduction générale négociée dans le cadre du GATT et qui est autorisée par les règles de cet accord dans un commerce bilatéral.

Tous les pays du monde protègent leur industrie du papier fin par des tarifs, des contingentements ou d'autres moyens. Il est vrai que le niveau moyen des tarifs américains sur le papier fin n'est pas plus élevé que le niveau moyen des tarifs canadiens. Toutefois, l'influence de concessions accordées par le Canada au cours de la dernière ronde de négociations du GATT a été beaucoup plus déterminante que celle des concessions faites par les États-Unis et qui étaient en apparence plus importantes. Tous en conviennent.

Il est impossible de libéraliser davantage à court terme le commerce de papier fin avec les États-Unis, à moins que ce pays ne consente à réduire davantage ses propres tarifs; on n'y parviendra à long terme, que si les producteurs canadiens peuvent soutenir une concurrence sérieuse sur le marché américain et si les exportateurs américains démontrent qu'ils peuvent approvisionner régulièrement le marché canadien. Ce qui ne dispense pas le gouvernement canadien d'élaborer des politiques propres à aider l'industrie du papier fin à se développer et à devenir plus concurrentielle.

Monsieur le président, je crains que la déclaration préliminaire n'ait été un peu longue. Cependant, nous considérons qu'il fallait réunir ces commentaires dans une déclaration officielle.

Le vice-président: Merci, monsieur Lorrain. Ces commentaires étaient très judicieux et détaillés.

Le sénateur Lafond a accepté de poser les premières questions.

Senator Lafond: Thank you, Mr. Chairman. As you say, the presentation was exemplarily comprehensive. You have kept to the subject, and you have covered all its aspects so well that a large number of our questions have already been answered. Perhaps, I may add that the Chairman of this Committee did not know, when I was asked to lead the questioning, that you and I were born and grew in the same atmosphere of sulphite smells, from the same plants, within the same range of the Peace Tower.

I would like to ask you to elaborate on this, for instance: you have 57,000 members, and you say it involves a substantial majority of the pulp and paper industry workers. Could you specify a little, in terms of percentage, approximately, what is the substantial majority for the industry? Do you cover 50, 70 or 80 per cent?

[Text]

M. Lorrain: Je crois qu'il y a environ, dans l'industrie primaire des pâtes et papier, il y a une organisation en Colombie-Britannique, et la CSN dans la province de Québec qui représentent peut-être, aux deux, au plus 11 à 12,000 membres. Alors, si on l'ajoute au total, cela vous donne une idée que nous représentons un gros pourcentage. Mais, s'il y en a qui sont un peu plus rapide sur le calcul, ils pourront peut-être vous donner le pourcentage, si vous ne l'avez pas fait vous-même.

Le sénateur Lafond: On pourra le calculer si on en a besoin. Cela répond à ma question, je vous remercie. Maintenant, un peu dans le même domaine, pourriez-vous me situer, en gros, dans quelles provinces sont vos membres? Par exemple, dans votre 100 p. cent, combien y en a-t-il au Québec, en Ontario, ou en Colombie Britannique?

M. Lorrain: Enfin, l'effectif le plus important est dans la province de Québec, suivi de très près par l'Ontario. Ensuite, il faudra que je demande,—c'est une bonne chose d'avoir mes collègues ici, et si monsieur le président me le permet, un de mes collègues pourrait peut-être répondre.

Le sénateur Lafond: Mais, oui.

Mr. Lorrain: Perhaps I could call on Mr. Buchanan to give the breakdown.

Mr. James M. Buchanan, Secretary-Treasurer, Canadian Paperworkers Union: The break down is as follows: the maritime provinces, 10,000; Quebec, 19,000; Ontario and Manitoba, 17,000; and the remaining 10,000 or 11,000 takes in Alberta, Saskatchewan and British Columbia.

Senator Lafond: While this may not be directly in the field of trade with the U.S., it is certainly in the field of relations generally between Canada and the U.S. Your union is a fully-Canadian union. I understand that until a few years ago, however, your union was part of an international union.

Mr. Lorrain: That is correct. We separated in 1974.

Senator Lafond: Prior to separation, was your union of Canadian or American origin?

Mr. Lorrain: It was a U.S.-based organization. While they are usually called international unions, perhaps the term "continental union" might be more appropriate.

Senator Lafond: Could you briefly outline for the committee the motivation for seeking to stand on your own feet? What were the disadvantages, if any, that you sought to correct by separating from the international union, and have they been corrected?

Mr. Lorrain: The Canadian membership has two predecessor organizations in the U.S., one which traditionally represented the people in the papermaking field, and some related fields, with the remainder being represented by the other organization. In March of 1972, the two organizations merged. Those two organizations seemed to achieve a greater parity of rates and working conditions for their Canadian memberships

[Traduction]

Mr. Lorrain: I think there is approximately in the primary pulp and paper industry—there is an organization in British Columbia, and the CSN in the Province of Quebec which represents perhaps, both, at most 11,000 to 12,000 members. Then, If it is added to the total, it gives you an idea that we represent a high percentage. But, if some people here can calculate more quickly, perhaps they will be able to give you the percentage, if you have not calculated it yourself.

Senator Lafond: We will be able to calculate it, if necessary. This answers my question, thank you. Now, approximately in the same area, can you tell me roughly in which provinces you have members? For instance, in your 100 per cent, how many are in Quebec, in Ontario, or in British Columbia?

Mr. Lorrain: Well, the largest number is in the Province of Quebec, followed closely by Ontario. Then, I must ask, it is a good thing to have my colleagues here, and if I have the Chairman's permission, one of my colleagues could perhaps answer.

Senator Lafond: Certainly.

M. Lorrain: Je pourrais peut-être demander à M. Buchanan de vous donner la ventilation.

M. James M. Buchanan, secrétaire-trésorier, Canadian Paper-Workers' Union: La ventilation est la suivante: les provinces maritimes, 10,000; Québec, 19,000; Ontario et Manitoba, 17,000; et les autres 10,000 ou 11,000 sont répartis entre l'Alberta, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique.

Le sénateur Lafond: Bien que cela n'entre pas directement dans le domaine des échanges commerciaux avec les États-Unis, cette question entre certainement dans le domaine des relations générales entre le Canada et les États-Unis. Votre syndicat est complètement canadien. Toutefois, on m'a laissé entendre qu'il y a encore quelques années, votre syndicat était affilié à un syndicat international.

M. Lorrain: C'est exact. Nous nous en sommes séparés en 1974.

Le sénateur Lafond: Avant cette séparation, votre syndicat était-il d'origine canadienne ou américaine?

M. Lorrain: Il s'agissait d'un syndicat établi aux États-Unis. Bien qu'habituellement on les appelle des syndicats internationaux, peut-être que le terme «syndicats continentaux» serait plus approprié.

Le sénateur Lafond: Pourriez-vous exposer brièvement au Comité les raisons pour lesquelles vous avez cherché à devenir autonomes? Quels sont les désavantages, s'il y en avait, que vous avez cherché à éliminer en vous séparant du syndicat international, et ont-ils été éliminés?

M. Lorrain: Aux États-Unis, deux syndicats existaient avant le syndicat canadien, l'un qui représentait traditionnellement les travailleurs du secteur de la fabrication du papier, et de secteurs connexes, et les autres étaient représentés par l'autre syndicat. En mars 1972, les deux syndicats ont fusionné. Ces deux syndicats semblaient obtenir une plus grande parité de taux de salaires et de conditions de travail pour leurs membres

[Text]

than they did for the U.S. memberships. The operations in the U.S. were more on a regional basis than a national. Somehow, the Canadian membership better utilized the tools available and, lo and behold, by the fall of 1973 we were well ahead of our U.S. counterparts in working conditions, or so it seemed on paper when one looked at the record. I think it is fair to say that that realization may have accelerated the process of separation.

Senator Lafond: Then at the bottom of page 2 your last sentence is as follows:

Take-overs of converting operations by the larger pulp and paper companies has not resulted in more integration of plant facilities.

Can you give us any opinions as to the reasons why?

Mr. Lorrain: Perhaps I could ask one of my colleagues to deal with that.

Mr. F. S. Dunberry, Research Director, Canadian Paperworkers Union: It is because the Canadian pulp and paper industry is an export industry and is not geared to supply the domestic paper products industry in Canada. That is the basic reason.

Senator Lafond: Then at the top of page 4 you say:

Price increases were a far more important factor in 1974 than in 1973. The price of newsprint went up by 50 per cent and the price of bleached kraft pulp, the most important market pulp, more or less doubled during those two years.

Could you give us an idea of what has happened since, say, in 1975-76 and where the trend is at the moment?

Mr. Lorrain: Well there have been other changes and perhaps my colleagues can give me the exact price or you may have it on the record already. But the price of newsprint has continued to increase, and I understand there is some unofficial fluctuation in the price of pulp. There are things happening to the price of pulps at times, I understand that while there may be an official list price, where there has been a surplus in pulp the prices have not always been kept. There have been some reductions in price, sometimes official and sometimes very much under the table.

Senator Lafond: That is still going on in the industry?

Mr. Lorrain: I think the price of newsprint is being well maintained, but as for the price of pulp it seems to be very difficult to keep a lid on.

Senator Macnaughton: That depends, of course, on the economic conditions at any given time. If you have a surplus of pulp, then obviously some people will try to unload it because they cannot just keep it in storage.

Mr. Lorrain: Well, it does not do the price structure any good and it does not benefit the industry to have the type of

[Traduction]

canadiens que pour leurs membres américains. Aux États-Unis, les syndicats étaient plus régionaux que nationaux. Les Canadiens membres du syndicat utilisaient mieux les moyens dont ils disposaient et, vers la fin de 1973, ils étaient en avance sur leurs homologues aux États-Unis en matière de conditions de travail, ou cela semblait être le cas, d'après les conventions, lorsqu'on considérait les avantages obtenus. Je pense qu'il est juste de dire qu'il est possible que cette constatation ait hâté la séparation.

Le sénateur Lafond: Puis au bas de la page 2, la dernière phrase est la suivante:

Les prises en charge du secteur de la transformation par les entreprises de pâte et papier plus importantes n'ont pas entraîné une intégration plus poussée des usines.

Pouvez-vous nous en donner les raisons?

M. Lorrain: Je pourrais peut-être demander à un de mes collègues de vous répondre.

M. F. S. Dunberry, directeur de la recherche, Canadian Paperworkers' Union: C'est parce que l'industrie canadienne de la pâte et du papier est une industrie d'exportation et qu'elle n'est pas basée sur l'approvisionnement de l'industrie canadienne des produits du papier. C'est la seule raison.

Le sénateur Lafond: Puis, au haut de la page 4, vous déclarez:

En 1974 les augmentations de prix ont été un facteur plus important qu'en 1973. Le prix du papier journal a augmenté de 50 p. 100 et le prix du kraft blanchi, la pâte la plus vendue sur le marché, a plus ou moins doublé, au cours de ces deux années-là.

Pouvez-vous nous donner une idée de ce qui s'est produit depuis, par exemple, en 1975-1976, et quelle est la tendance actuellement?

M. Lorrain: Il y a eu d'autres changements et peut-être que mes collègues peuvent me donner le prix exact, ou vous l'avez peut-être déjà au procès-verbal. Mais le prix du papier-journal a continué à augmenter, et on m'a laissé entendre que le prix de la pâte subit certaines fluctuations qui ne sont pas officiellement reconnues. A certains moments, le prix des pâtes change, on m'a laissé entendre que, bien il y ait peut-être une liste officielle des prix, lorsqu'il y a eu des surplus de pâte, les prix n'ont pas toujours été respectés. Il y a eu certaines réductions de prix, quelquefois officielles et quelquefois effectuées clandestinement.

Le sénateur Lafond: Cela se produit toujours dans votre industrie?

M. Lorrain: Je pense qu'actuellement on maintient suffisamment le prix du papier-journal, mais il semble difficile de maintenir le niveau du prix de la pâte.

Le sénateur Macnaughton: Bien entendu, cette situation dépend des conditions économiques à un moment donné. S'il y a un surplus de pâte, certains producteurs essayeront évidemment de les écouler, simplement parce qu'ils ne peuvent pas les garder.

M. Lorrain: Le fait pour l'industrie de couper les prix autant qu'elle l'a déjà fait n'a aucun effet favorable sur la

[Text]

price-cutting that they have had at times. Some new company gets on the market and decides to sell first grade pulp for second grade pulp for a time.

Senator Macnaughton: But it is only when the demand is weak that you can get away with that.

Mr. Lorrain: When there is a surplus in pulp, obviously the price fluctuates. There has been some dumping at times—dumping in the sense of price-cutting.

Senator Lafond: You admit as a fact that Canadian wages have risen more rapidly than American wages in the pulp and paper industry. Do you see a stabilization of that imbalance, or do you feel that there will be an endeavour or a wish to remain ahead of the United States in that field?

Mr. Lorrain: I think the membership by and large recognizes the problems of the industry. I think I can make that as a general statement at this time. We will be having a policy conference much later in the year and we hope we will have a better feel at that time of the desires and aspirations of our members. But I think I can make the statement that the people in our industry have been cognizant of the problems, if that means being aware.

Senator Lafond: Then on page 14 you say that you have collective agreements with all paper mills except two in the Province of Quebec. Without necessarily naming the other two, is it the case that those two are organized by CSN?

Mr. Lorrain: Yes, they are organized by another union, by the CNTU in English or the CSN in French.

Senator Carter: I would like to come back to page 2 where you make the point that pulp and paper-making in Canada is an industry producing largely for export, while in the United States it is an industry producing largely for the domestic market. You say that this has been very significant for union organization and collective bargaining in both countries. I wonder if you could elaborate on that a little more. In what way does this affect your union organization, the fact that in Canada you are producing for an export market whereas in the United States it is mainly a domestic market?

Mr. Lorrain: Well, when you are producing something for your own home town—let us say you are producing shirts which you know are going to be sold within a 50-mile radius, then you may be a little more conscious of who is going to pay for the shirt. However, there are other more technical reasons for that, and this has been a joint effort on our part, and perhaps some of my colleagues would like to comment on that.

Senator Laird: You mentioned that production facilities were superior in the States.

[Traduction]

structure des prix et ne présente aucun avantage pour celle-ci. Il arrive qu'une nouvelle compagnie fasse son apparition sur le marché et qu'elle décide de vendre de la pâte à papier de première classe au prix de la pâte de seconde classe et ce, durant un certain temps.

Le sénateur Macnaughton: Mais il n'est possible d'agir ainsi que lorsque la demande est faible.

M. Lorrain: Lorsqu'il y a des surplus de pâte, il est évident que les prix accusent des fluctuations. Il y a déjà eu du dumping—en ce sens qu'on a procédé à des réductions de prix.

Le sénateur Lafond: Vous admettez que les salaires des travailleurs de l'industrie des pâtes et du papier ont augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Prévoyez-vous que ce déséquilibre se stabilisera ou croyez-vous que les travailleurs canadiens tenteront de garder leur avance sur les Américains dans ce domaine?

M. Lorrain: Je crois que les membres de l'industrie des pâtes et du papier reconnaissent en général les problèmes de l'industrie. Je crois que je peux faire cette déclaration d'une façon générale à ce stade-ci des événements. Beaucoup plus tard au cours de l'année, nous tiendrons une conférence pour discuter de la politique des prix et nous croyons qu'à ce moment-là, nous serons mieux à même de juger des désirs et des aspirations de nos travailleurs. Mais je crois pouvoir déclarer que les travailleurs de notre industrie reconnaissent les problèmes qui existent dans le domaine des pâtes et du papier, en ce sens qu'ils en sont conscients.

Le sénateur Lafond: A la page 14 de votre mémoire, vous dites que vous êtes lié par des conventions collectives à toutes les fabriques de papier, à l'exception de deux fabriques situées au Québec. Sans les nommer, est-il vrai que ces dernières sont affiliées à la CSN?

M. Lorrain: Oui, elles sont affiliées à un autre syndicat, qu'on parle de la CNTU en anglais, ou de la CSN en français.

Le sénateur Carter: J'aimerais revenir à la page 2 de votre mémoire où vous dites que l'industrie canadienne des pâtes et du papier produit surtout en fonction des marchés extérieurs, tandis que l'industrie américaine produit essentiellement pour le marché intérieur. Vous affirmez que ce fait a une grande influence sur le mode d'organisation syndicale et sur le genre de convention collective qu'on trouve dans les deux pays. Pourriez-vous expliquer ce point plus amplement? Quelle incidence cette différence d'orientation entre les industries canadienne et américaine des pâtes et du papier a-t-elle sur votre organisation syndicale?

M. Lorrain: Lorsque vous fabriquez un produit destiné au marché local, c'est-à-dire lorsque, par exemple, vous fabriquez des chemises qui seront vendues, vous le savez, dans un rayon de 50 milles, vous êtes sans doute mieux placé pour savoir qui les achètera; cela est dû à d'autres raisons plus techniques et en ce qui nous concerne, il y a eu un effort conjoint; peut-être certains de mes collègues aimeraient-ils émettre des opinions à ce sujet.

Le sénateur Laird: Vous avez dit que les moyens de production étaient plus importants aux États-Unis.

[Text]

Mr. Lorrain: We were referring to the fine paper industry especially, fine and specialty papers.

Senator Carter: But here you are talking about the pulp and paper-making industry.

Mr. Lorrain: May I ask Mr. Curley to comment?

Mr. Thomas H. Curley, Vice-President, Region 3, Canadian Paperworkers Union: Perhaps I can respond to the question, as I understood it, from Senator Carter. I think it was as to why with respect to collective bargaining in particular there would be a different approach to collective bargaining in the United States and in Canada. Well, I worked not too far from here, in the town of Gatineau. All of our production, or 99 per cent of it, I would say, was sent to the upper New York state area and midwest, well, central U.S., and, since we were exporting, it would then tend to make the workers think in terms of the saleability of the product in an export market. That would then reflect itself in their collective bargaining demands. Do I make myself clear?

The price of the product on the export market then became a barometer for the type of demand that the worker would expect. That is why there is not much of a differential between the labour rates U.S.-Canada.

If I may add, in the years prior to 1965, when we started, at least on the bottom line numbers, moving away from the American labour rates, there never had been a great differential in the Canadian-U.S. labour rates in the various pulp and paper plants.

Senator Carter: I was mainly interested in your approach. I inferred that you would have a different approach both in your organization and in your collective bargaining, based on whether the industry was exporting or selling into a domestic market.

I am a little dumb this morning, but I wanted to see just what was the nature of the export situation in terms of where the product went. How would that affect your bargaining approach or your union organization approach?

Mr. Curley: I think the reference to union organizational approach was to the days of the international union. If I could go back a good many years ago, we could not even get into the American market. I stand to be corrected by President Lorrain, but, as I understand the history of our organization, we could not even ship to the United States back in the thirties without the acquiescence of the American unions. It was a tradition in Canada to stamp the newsprint rolls with the seal of the union in order to have access. I think that is the reference to the union organization. Subsequently, we then became international unions. However, that is not a fact today.

[Traduction]

M. Lorrain: Nous parlions de l'industrie du papier de qualité surtout, l'industrie des papiers de qualité et spéciaux.

Le sénateur Carter: Mais ici, vous parlez de l'industrie des pâtes et du papier.

M. Lorrain: M. Curley pourrait-il répondre à cette question?

M. Thomas H. Curley, vice-président, région 3, syndicat canadien des Travailleurs du papier: Je vais donner au sénateur Carter une réponse qui correspond à la façon dont j'ai compris sa question. Je crois qu'il demandait pourquoi, dans la mesure où les conventions collectives sont concernées, ces conventions seraient considérées d'une façon différente aux États-Unis et au Canada. Je puis dire que j'ai déjà travaillé non loin d'ici, plus précisément dans la ville de Gatineau. Toute notre production, je dirais 99 p. 100 de notre production, était envoyée dans le Nord de l'État de New York et dans les États du centre des États-Unis et, étant donné que nous exportions, cela incitait les travailleurs à se demander si nos produits se vendraient bien sur le marché extérieur. Cela se reflétait ensuite dans leurs revendications lors de la négociation des conventions collectives. Me suivez-vous, jusqu'ici?

Le prix de nos produits sur les marchés extérieurs est alors devenu un baromètre qui indiquait aux travailleurs l'importance de la demande. C'est pourquoi il n'y a pas une grande différence entre les salaires en vigueur aux États-Unis et au Canada.

Je peux ajouter qu'avant 1965, année de la fondation de notre industrie, il n'y avait jamais eu une grande différence entre les salaires versés dans les diverses usines de fabrication de pâtes et de papier du Canada et des États-Unis, à tout le moins en ce qui concerne les employés les moins rémunérés, si l'on ne tient pas compte des salaires versés aux États-Unis.

Le sénateur Carter: Ce qui m'intéresse surtout, c'est votre façon de voir les choses. J'en ai déduit que vous procédez d'une façon différente dans votre organisation syndicale et dans la négociation de vos conventions collectives, selon que l'industrie vend sur les marchés extérieurs ou sur le marché intérieur.

Je suis un peu pointilleux ce matin, mais je voudrais savoir sur quels marchés les produits sont vendus. Quelle influence cela peut-il avoir sur les négociations des conventions collectives ou sur l'organisation syndicale?

M. Curley: Je crois que nous avons parlé de l'organisation syndicale en faisant allusion à l'époque du syndicat international. Si je me rappelle ce qui se passait il y a de nombreuses années, je peux dire que nous ne pouvions même pas accéder au marché américain. Le président Lorrain pourra me corriger si je me trompe, mais si je connais bien l'histoire de notre organisation, je peux dire que nous ne pouvions même pas expédier nos produits aux États-Unis au cours des années trente, sans obtenir la permission des syndicats américains. La tradition canadienne voulait que nous estampillions les rouleaux de papier-journal avec le sceau du syndicat, sinon l'accès nous était interdit. Je crois que c'est en ce sens que nous avons parlé de l'organisation syndicale. Par la suite, nous sommes devenus un syndicat international. Cependant, ce n'est plus le cas aujourd'hui.

[Text]

Mr. Buchanan: The original papermakers, who as such got the industry going, came up from the northern United States. They were what were termed the "boomers." They learned their trade well in the northern part of the United States and they brought unionism and union organization with them into the eastern parts of Canada. They were all unionized people who came up and they brought it up with them. This was the reference to the organization.

Senator Carter: What intrigues me is that on page 12 of your brief, while you say that in the period 1974-75 the U.S. workers were prepared to take a lower wage, on the bottom of the same page you say that the Canadian workers would not accept a reduction in living standards like that. But, you see, it is still the exporting industry you are talking about there.

Mr. Curley: That is right, and the market prices prevail. When President Lorrain referred to the, if I may term it this way, discreet discounting of pulp, we suspect that that is still going on today. However, newspaper prices have held firm. Since the period 1974-75 I think senators will note that the industry has been able to enforce further price increases.

Mr. Lorrain: In answer to your question, Senator Carter, I think we should point out that the workers in the U.S. in that period were under some measure of control. One large company tried to impose a settlement on the Canadian workers that was in line with the settlement in the United States in 1973, but was less than what the majority of pulp and paper companies were prepared to do, and that resulted in the strike action.

The Canadian workers did not want to be controlled by a U.S. mechanism, a U.S. legislative mechanism. They made that point clear and they gained their point.

Of course, that enabled them to maintain their standard of living and not go back. If you look at the statistics closely you will find that in that period the workers in the pulp and paper industry in the U.S. lost in their real earnings. They fell behind in their real earnings.

Senator Carter: Yes. You state in your brief that their living standards actually went down a bit. But you go on to say that the Canadian workers would not take that kind of stand in the future. You say that the Canadian workers are not ready to accept a reduction in their living standards, as was the case earlier for the U.S. pulp and paper workers. I was suggesting that, if the same circumstances prevailed in Canada as prevailed in the U.S. when the U.S. workers were prepared to take a lowering of living standards, under the same circumstances in Canada, as I understand your brief, the Canadian workers would not be prepared to do that according to you.

Mr. Lorrain: This was imposed upon the U.S. workers and they had to take it. We are saying that we recognize that the industry had a problem in that period, but we are also saying that we are not prepared to reduce our real earnings.

[Traduction]

M. Buchanan: Les premiers fabricants de papier, ceux qui ont implanté l'industrie, venaient du Nord des États-Unis. Ils étaient ce que nous appelions des «fanatiques». Ils s'étaient spécialisés dans ce métier dans les États du Nord des États-Unis et lorsqu'ils sont venus s'installer dans l'Est du Canada, ils ont apporté le syndicalisme avec eux et ont introduit le syndicat partout. Ils étaient tous eux-mêmes des syndicalistes et ils ont lancé le mouvement au Canada. C'est en ce sens que nous parlions de l'organisation.

Le sénateur Carter: Ce qui m'intrigue, c'est qu'à la page 12 de votre mémoire, tout en disant qu'en 1974-1975, les travailleurs américains étaient prêts à accepter un salaire moins élevé, vous dites à la fin de la page que les travailleurs canadiens n'accepteraient pas une telle réduction de leur niveau de vie. Mais il est cependant toujours question d'exportations.

M. Curley: C'est exact, et les prix du marché prévalent. Le président Lorrain a parlé, si je puis m'exprimer ainsi, de la réduction distincte de la pâte à papier et à notre avis, elle existe encore. Cependant, les prix des journaux sont demeurés stables. Depuis 1974-1975, les sénateurs constateront, je crois, que l'industrie a pu accroître les prix.

M. Lorrain: En réponse à votre question, sénateur Carter, il nous faut souligner, je crois, que les salaires des travailleurs américains étaient, à cette époque, soumis à un certain contrôle. Une grande société a essayé d'imposer un règlement aux travailleurs canadiens, semblable au règlement intervenu en 1973 aux États-Unis. Cette société offrait moins que ce que la plupart des sociétés de pâtes et papier étaient prêtes à donner et il en est résulté une grève.

Les travailleurs canadiens ne voulaient pas être soumis à un contrôle américain, à une mesure législative américaine. Ils ont bien fait connaître leur position et ils ont gagné.

Évidemment, cela leur a permis de maintenir leur niveau de vie et de ne pas revenir en arrière. Si l'on étudie attentivement les statistiques, on constate qu'au cours de cette période, les travailleurs des industries des pâtes et papier aux États-Unis ont perdu en gains réels. Ils sont revenus en arrière à cet égard.

Le sénateur Carter: Oui. Vous déclarez dans votre mémoire que leur niveau de vie a en réalité diminué un peu. Mais vous poursuivez en disant que les travailleurs canadiens n'accepteraient pas une telle situation. Vous dites que les travailleurs canadiens ne sont pas prêts à accepter une diminution de leur niveau de vie comme cela s'est produit pour les travailleurs américains des pâtes et papier. Je disais que si les circonstances qui ont prévalu aux États-Unis lorsque les travailleurs étaient prêts à accepter une réduction de leur niveau de vie, si elles se répétaient au Canada, les travailleurs canadiens, si je comprends bien votre mémoire, refuseraient d'accepter cette réduction.

M. Lorrain: Ces mesures ont été imposées aux travailleurs américains et ils ont dû les accepter. Nous reconnaissons que l'industrie avait un problème à cette époque, mais nous disons également que nous ne sommes pas prêts à réduire nos gains réels.

[Text]

Mr. Buchanan: Further to that, senator, the industry itself here in Canada, because of the wage and salary structure which has evolved over the last few years, would not want to see that happen for the reason that, if it did deteriorate or come down, the competitive value of good employees coming into the industry would be lost because of the wage rates and salaries being paid outside the industry. The industry cannot stand to see it reduced any more.

The Deputy Chairman: Mr. Lorrain, you say that it was imposed on the U.S. workers. Imposed by whom?

Mr. Lorrain: By legislation. The wages were controlled at a given period and there were maximums. These maximums, of course, were not felt in Canada. They were not employed in Canada. But in the United States there were maximum wage increases only that were allowed.

Senator Macnaughton: That was a two-year period of wage control in the United States which later was abandoned.

Mr. Lorrain: That is correct.

Senator McElman: You say that the U.S. workers accepted a reduction in the standard of living during that period. Is it not a fact that the Canadian workers, during the same period, had gains which were considerably in excess of the cost of living increases in the same period?

Mr. Lorrain: I believe that the settlement made in 1973 provided 8½ per cent increases. I am not sure of that, but I know that it provided just a couple of percentage points higher than what was provided in the U.S. It was something like 6 per cent in the U.S. compared to 8½ per cent here in 1973. If 2½ per cent is "considerably in excess" in your mind, it is not really in my mind or in ours.

Senator McElman: It was my recollection that the settlements that the Canadian paper workers made at that time were in excess of the cost of living.

Mr. Lorrain: I believe they were in excess of the cost of living, yes. We made some progress.

Senator McElman: So really you are not talking about accepting a reduction in your real buying power. You were still making gains during that period, weren't you?

Mr. Lorrain: Yes, we were making gains. I don't think that that is at issue now.

Senator McElman: At the same time that the U.S. worker was taking a reduction. So it is not a matter of your maintaining your position. You were still going ahead while the U.S. worker was going behind.

Mr. Buchanan: To relate that to going ahead or to going behind, senator, is a whole new ballgame, because wages are one thing, but a wage package and the total value of the income to an employee is quite another thing.

[Traduction]

M. Buchanan: De plus, sénateur, l'industrie au Canada, en raison de sa structure salariale qui s'est créée aux cours des dernières années, ne voudrait pas voir cette situation se produire parce que, si elle se détériorait ou ralentissait, la valeur concurrentielle des bons employés entrant dans cette industrie serait perdue, en raison des salaires payés ailleurs dans d'autres industries. Cette industrie ne peut accepter de voir diminuer encore plus cette valeur.

Le vice-président: M. Lorrain, vous dites que ces mesures ont été imposées aux travailleurs américains. Imposées par qui?

M. Lorrain: Par une loi. Les salaires ont à un certain moment, été contrôlés et on avait fixé des maxima. Ces derniers ne s'appliquaient évidemment pas au Canada. On ne les utilisaient pas ici. Mais aux États-Unis, on avait fixé des augmentations salariales maximales qui ne pouvaient être dépassés.

Le sénateur Macnaughton: Il s'agissait d'une période de deux ans de contrôle de salaires aux États-Unis qui fut par la suite abandonnée.

M. Lorrain: C'est exact.

Le sénateur McElman: Vous dites que les travailleurs américains ont accepté une réduction de leur niveau de vie au cours de cette période. N'est-il pas un fait que les travailleurs canadiens, pendant la même période, ont réalisé des gains qui dépassaient considérablement les augmentations du coût de la vie, pendant la même période?

M. Lorrain: Je crois que le règlement intervenu en 1973 prévoyait des augmentations de 8½%. Je n'en suis pas certain mais je sais que le règlement ne prévoyait que quelques points de plus qu'aux États-Unis. Le pourcentage s'élevait à quelque 6% aux États-Unis, et à 8½ % au Canada, en 1973. Ce pourcentage de 2½ représente peut-être un pourcentage «considérablement plus élevé» dans votre esprit, mais il ne l'est pas dans le mien ou dans le nôtre.

Le sénateur McElman: Je me souviens que les règlements obtenus par les travailleurs canadiens de l'industrie du papier étaient à ce moment-là plus élevés que le coût de la vie.

M. Lorrain: Je crois que oui. Nous avons fait quelque progrès.

Le sénateur McElman: Ainsi, vous ne parlez réellement d'accepter une réduction de votre pouvoir réel d'achat. Vous réalisiez quand même des gains au cours de cette période, n'est-ce pas?

M. Lorrain: Oui, c'est vrai. Je ne crois pas que là soit la question en ce moment.

Le sénateur McElman: Au moment où les travailleurs américains acceptaient une réduction. Il ne s'agit donc pas de maintenir votre position. Vous ne cessiez de progresser alors que le travailleur américain reculait.

M. Buchanan: Savoir qui progresse ou qui recule, sénateur, n'est en réalité qu'un jeu de renvoi de la balle parce que les salaires sont une chose et l'ensemble des salaires et avantages

[Text]

Senator McElman: I appreciate that.

Mr. Buchanan: We say that down there the employers provide many benefits and pay for many benefits, hospitalwise, that are perhaps not as costly an item here in Canada. To do a real factual comparison of one as opposed to the other is a difficult task.

Senator McElman: Have you any data in your union which gives a reasonable breakdown of the package as between the U.S. and Canada?

Mr. Lorrain: It is difficult to obtain. We can obtain wage rates on a regional basis. We can compare wage rates of various mills in the south compared with ours, but it is difficult to obtain all the information. Some employers in the U.S. are reluctant to give that package, all of that information, to employers in Canada, or so we are told. Some companies are cooperative, and there are some who do not give us all the information.

Senator McElman: If you cannot obtain that information, how then can you take it into account when you are, as you say, considering market price and competition—what the employer has to face? How can you take that into account, when you are bargaining and negotiating a new contract, if you do not know what is the competition? I am talking about the total package.

Mr. Lorrain: Usually the employees of paper companies base their demands on what they believe is their employers' ability to pay. In 1974 the employers in Ontario gave a large settlement to the woodworkers. They had second thoughts about it by the spring of 1975, and it was not extended to the employees of the manufacturing sector of the pulp and paper industry. At that time, of course, the workers were perhaps less concerned about ability to pay than about maintaining—not maintaining the higher rates than those of woodworkers, which they had had for decades, but at least maintaining some measure of parity with the employees of the same companies in Ontario. This is one instance where we forgot a little bit about their ability to pay. We wanted justice. Traditionally I think our people have bargained on what they have assumed to be the employers' ability to pay.

Senator McElman: My only comment would be that if you were doing that with the pulp and craft industry over the past several years, you would not be taking any increases.

The Deputy Chairman: Perhaps I could intervene to say, in order that there might not be any misunderstanding, that I do not think any honourable senator would like to give the impression that he is against wage increases as such.

Mr. Lorrain: I am beginning to wonder.

[Traduction]

sociaux et la valeur totale du revenu d'un employé en sont une autre.

Le sénateur McElman: Je comprends.

M. Buchanan: Aux États-Unis, les employeurs assurent de nombreux avantages et paient de nombreux avantages sociaux, comme l'hospitalisation, et ceux-ci ne sont peut-être pas aussi coûteux au Canada. Effectuer une comparaison réelle des faits dans un cas comme dans l'autre constitue une tâche difficile.

Le sénateur McElman: Votre syndicat dispose-t-il de données qui fourniraient une ventilation raisonnable de la totalité des échanges entre les États-Unis et le Canada?

M. Lorrain: C'est difficile à obtenir. Nous pouvons obtenir des taux de rémunération régionaux. Nous pouvons comparer les taux de rémunération des diverses usines du Sud aux nôtres, mais il est difficile d'obtenir tous les renseignements. Certains employeurs des États-Unis hésitent à fournir des renseignements d'ensemble, enfin tous les renseignements aux employeurs du Canada; c'est du moins ce qu'on nous dit. Certaines sociétés collaborent, mais il y en a d'autres qui refusent de nous donner tous les renseignements voulus.

Le sénateur McElman: Si vous ne pouvez obtenir ces renseignements, comment alors pouvez-vous en tenir compte lorsque vous étudiez par exemple les prix du marché et la concurrence? Les facteurs auxquels l'employeur doit faire face? Comment pouvez-vous tenir compte de ces aspects lors de la négociation de nouveaux contrats, si vous ignorez quelle est la situation de concurrence? Je parle ici des renseignements d'ensemble.

M. Lorrain: Habituellement, les employés des usines de pâtes et papiers fondent leurs exigences sur ce qu'ils croient être la capacité de payer de l'employeur. En 1974, les employeurs de l'Ontario ont conclu une entente très avantageuse pour les travailleurs du bois. Ils ont repensé, et au printemps de 1975, ils n'ont pas conclu la même entente avec les employés du secteur manufacturier de l'industrie des pâtes et papiers. A ce moment-là, naturellement, les travailleurs se sont peut-être intéressés moins à la capacité de payer qu'au maintien d'un équilibre—non pas le maintien des taux plus élevés obtenus par les travailleurs du bois, puisqu'ils les avaient depuis plusieurs décennies, mais le maintien d'une certaine parité avec les employés des mêmes sociétés en Ontario. C'est là un cas où nous avons peut-être oublié un peu leur capacité de payer. Nous voulions que justice soit faite. Je crois que, par le passé, nos gens ont négocié en se fondant sur ce qu'ils croyaient être la capacité des employeurs de payer.

Le sénateur McElman: Je veux simplement souligner que si vous aviez fait cela avec l'industrie des pâtes et papiers et l'industrie de fabrication au cours des dernières années, vous n'auriez aucune augmentation.

Le vice-président: Peut-être pourrais-je intervenir ici, pour préciser de façon à ce qu'il n'y ait pas de malentendu, que je crois qu'aucun honorable sénateur aimerait donner l'impression qu'il s'oppose aux augmentations de salaires en tant que telles.

M. Lorrain: Je commence à en douter.

[Text]

The Deputy Chairman: That is why I intervened. The background of this is, of course, that we have had previous evidence that higher wage settlements in Canada have been one of the elements in the non-competitiveness of Canadian products, particularly in the U.S. market. That is the background of this question. It is not that anyone is per se against wage increases. It is the possible effect of relative wage rates in Canada and the U.S. on our international competitive position with the U.S., which, of course, is the subject of our study.

Senator McElman: Perhaps I should add that the witnesses should also understand that in order to get testimony it is often necessary for some senators to be devil's advocates.

Mr. Lorrain: I understand that. I have faced devil's advocates all of my adult life. I should like to make a little comment for the record, if I may. When you say that if our demands had been based on the ability to pay we should not have had any for a few years, I think that even the employers would not agree with that completely.

Senator McElman: That was a somewhat facetious comment on my part.

Senator Carter: On page 6 you start looking into the future, and you are very optimistic that competition down south will probably diminish because southern lands are becoming more expensive, and southern wage rates are going up; there is a diversity of markets, more to Europe and Japan and less to the U.S.A., there is less dependency on the U.S. markets, and things look rosy. There are two ideas that come to mind, and I wonder if you have given any thought to them. One is the energy problem that is becoming crucial, and the possibility that we may have to use forest products and land mass for energy. Have you given any thought to that, and the effect it might have?

Mr. Lorrain: That we might have to use our forested areas for some other purpose?

Senator Carter: Yes.

Mr. Lorrain: When I look at the vast land mass that is Canada, personally I am not overly concerned about populating all of the woods area for some decades. I think there are other areas in Canada which might well be populated, other than the traditional areas that are now covered by these good and vast coniferous forests.

When we talked about the advantages, I was referring to an address, which has been reported by a number of analysts, given by Mr. T. J. Bell. His optimism is somewhat tempered, but it is very good. Really he is giving us hope for the future of our industry. It is an address which he delivered to the American Newspaper Publishers Association in San Francisco on April 25.

[Traduction]

Le vice-président: Voilà pourquoi je suis intervenu. Le fond de cette histoire est, naturellement, que nous avons eu la preuve que des ententes accordant des augmentations de salaires au Canada auraient été l'un des éléments du caractère non concurrentiel des produits canadiens, plus particulièrement sur le marché américain. Voilà l'historique de la question. Ce n'est pas que quiconque s'oppose aux augmentations de salaires en soi. L'objet de notre étude est naturellement la répercussion possible de l'écart entre les taux de salaires du Canada et des États-Unis sur notre situation de concurrence internationale face aux États-Unis.

Le sénateur McElman: J'aimerais souligner que les témoins devraient aussi comprendre que, pour obtenir des preuves, certains sénateurs doivent souvent se faire l'avocat du diable.

M. Lorrain: Je comprends cela. J'ai dû faire face aux avocats du diable depuis que je suis adulte. J'aimerais ici faire un bref commentaire aux fins du procès-verbal. Je crois que même les employeurs ne seraient pas entièrement d'accord avec vous lorsque vous dites que si nos exigences s'étaient fondées sur leur capacité de payer, nous n'aurions pas dû avoir d'augmentation pendant quelques années.

Le sénateur McElman: Il s'agissait plutôt là d'une plaisanterie.

Le sénateur Carter: A la page 6, vous commencez à envisager l'avenir et vous êtes très optimiste: selon vous, la situation concurrentielle avantageuse des États-Unis diminuera probablement parce que leurs terres deviennent plus chères, et que les taux de rémunération y sont à la hausse; les marchés sont plus diversifiés, on échange davantage avec l'Europe et le Japon et moins avec les États-Unis; il y a une moins grande dépendance envers le marché américain, et l'avenir est rose. Deux idées me viennent alors, et je me demande si vous les avez considérées. L'une d'elles porte sur le problème de l'énergie, qui devient fondamental, et le fait que nous devons peut-être utiliser les produits forestiers et les terres pour produire de l'énergie. Avez-vous pensé à cet aspect et aux répercussions qu'il pourrait avoir?

M. Lorrain: Au fait que nous devons peut-être utiliser nos régions boisées à d'autres fins?

Le sénateur Carter: Oui.

M. Lorrain: Lorsque je regarde le vaste territoire qu'est le Canada, je ne m'inquiète pas outre mesure de ce que nous ayons à habiter des régions boisées avant quelques décennies. Je crois qu'il y a d'autres régions au Canada où l'on pourrait très bien s'établir, avant de déboiser nos immenses forêts de conifères.

Lorsque je parle des avantages, je pense à un discours prononcé par M. T. J. Bell, qu'ont rapporté certains analystes. Son optimisme est quelque peu tempéré, mais très sain. Il nous redonne vraiment espoir dans l'avenir de notre industrie. C'est un discours qu'il a prononcé le 25 avril devant l'American Newspaper Publishers Association, à San Francisco.

[Text]

Senator Carter: Have you made any estimate, or do you know of any figures, that give us the total potential capacity for newsprint in Canada on a sustained yield?

Mr. Curley: If I may reply to that, Mr. Chairman—

Senator Carter: I am not talking about the amount of plants that you have. I am talking about the raw material, the wood.

Mr. Curley: Forest availability and the available cut?

Senator Carter: Yes.

Mr. Curley: I am sure it would be incredible if the union could respond to that question; but I am absolutely positive that hidden within either provincial or federal government departments someone has the answer to that. I would say that if they don't have the answer, they bloody well should have the answer, because it's a critical question.

Senator Macnaughton: Why is it so secret?

Mr. Curley: I do not think it is a secret. I just feel that we do not have it. We are a service industry, or rather we are a service to the employees of the industry. I think the government people should have the answer to that. Our forests, by and large, are controlled by the federal and provincial governments.

Senator Carter: I would think it would be important for you people to know that.

Mr. Curley: I agree.

Mr. Lorrain: We are great advocates of complete disclosure by employers and governments of all of these statistics, but we have not been able to convince these bodies up until now.

Senator Macnaughton: Which bodies have you not been able to convince?

Mr. Lorrain: Well, the Department of Lands and Forests in some provinces. There is information that we get, but it seems to be limited. However, we are hopeful that more cooperation is around the corner.

Senator Carter: You spoke about the handicap of exchange rates, when exchange rates mean that the Canadian dollar is high. Now it is on the way down. It is a factor in favour of Canada and Canadian exports at the moment. Looking into the future, when we talk about pipelines that are going to be built, pipelines mean that money will be coming into Canada and perhaps will push the Canadian dollar up again to parity and perhaps beyond. Have you given any consideration to that as an impact on the future?

Mr. Lorrain: The Canadian dollar, we felt, of course, was overvalued, and we are hoping that it will perhaps remain at a value somewhat less than that of the U.S. dollar. This is an issue you have to face when it comes up. It is, however, good for the pulp and paper industry at present.

Senator Carter: You have made some sort of a survey of plant capacity, and you have said in your brief that at present this could be increased by about 20 per cent without going so

[Traduction]

Le sénateur Carter: Avez-vous certains chiffres, ou connaissez-vous certaines données sur la possibilité de fabriquer du papier-journal de façon continue au Canada?

M. Curley: Si je peux répondre à cette question, monsieur le président...

Le sénateur Carter: Je ne parle pas de la quantité d'usines que vous avez. Je parle des matières premières, du bois.

M. Curley: Des possibilités qu'offre la forêt?

Le sénateur Carter: Oui.

M. Curley: Ce serait étonnant que le syndicat puisse répondre à cette question; mais je suis convaincu que quelque part dans un des ministères fédéraux ou provinciaux quelqu'un possède la réponse à cette question. Cela est vraiment nécessaire, car c'est une question primordiale.

Le sénateur Macnaughton: Pourquoi tout ce secret?

M. Curley: Je ne pense pas qu'il s'agisse d'un secret. A mon avis, nous ne connaissons tout simplement pas la réponse. Nous constituons une industrie tertiaire, ou plutôt nous assurons des services aux employés de l'industrie. Je pense que les fonctionnaires devraient connaître la réponse. Nos forêts sont généralement contrôlées par le gouvernement fédéral et les administrations provinciales.

Le sénateur Carter: J'aurais cru qu'il était important que vous sachiez cela.

M. Curley: Je suis de cet avis.

M. Lorrain: Nous sommes d'avis que les employeurs et le gouvernement doivent révéler toutes ces données statistiques, mais jusqu'à présent nous n'avons pas pu convaincre ces organismes.

Le sénateur Macnaughton: De quels organismes parlez-vous?

M. Lorrain: Des ministères des Terres et des Forêts de certaines provinces. Nous obtenons certains renseignements, mais il semble qu'ils soient limités. Cependant, nous espérons qu'il y aura une plus grande collaboration.

Le sénateur Carter: Vous avez parlé du handicap des taux de changes, lorsque ceux-ci signifient que le dollar canadien est à la hausse. Actuellement, il est à la baisse. C'est un facteur qui, pour le moment, favorise le Canada et les exportations canadiennes. En ce qui concerne l'avenir, la construction des pipe-lines signifie que l'argent va entrer au Canada et peut-être entraîner la parité du dollar. Avez-vous jamais pensé aux répercussions que cela peut avoir sur l'avenir?

M. Lorrain: Nous savons, naturellement, que le dollar canadien a été surévalué, et nous espérons que sa valeur continuera à être inférieure à celle du dollar américain. C'est un problème auquel il vous faudra faire face lorsqu'il se présentera. Cependant, la situation est actuellement bonne pour l'industrie des pâtes et du papier.

Le sénateur Carter: Vous avez fait une étude générale sur la capacité des usines, et vous avez dit dans votre exposé qu'actuellement on pourrait l'augmenter de 20% sans avoir à repar-

[Text]

far as to scrap everything and build from scratch again. How much into the future will that 20 per cent carry us? At what point will we have to start thinking about building new plants, or renovating the whole thing?

Mr. Lorrain: Well, that will carry us for a while. The industry may not have given you this information, but it is easily available. The 20 per cent means that some of our present capacity is unused.

Senator Carter: That is our problem with almost everything today. All our manufacturing industries are running at about 80 per cent of their capacity.

Mr. Lorrain: If the markets were to increase by perhaps 4 per cent a year, then it would take five years.

Senator Carter: Somewhere along the line, though, we are going to be in trouble if we do not start building new plants, because while you can increase capacity now by extending the capacity of the present plants, eventually we will be at a disadvantage as compared with the United States, where they have built new plants, whereas we have not. You have made that point in your brief. That is one of our problems. At what point do you feel we will be in trouble if we do not start building new plants?

Mr. Lorrain: Well, I believe that the industry is not planning on building new plants. I believe that certainly they need to be operating at a greater ratio than is presently the case before planning to do so, and certainly with regard to pulps they need better and more stable prices.

Senator Carter: Do you foresee stable prices in the future? That is what you say in your brief.

Mr. Lorrain: Yes.

Senator Carter: So now is a good time for the industry to start thinking about investment in new machinery and plant equipment.

Mr. Lorrain: Well, there is a considerable amount of money being spent at present. These statistics have appeared, and they have been published by a number of companies. There is a new pulp mill going up at St. Felicien in the Saguenay-Lac St. Jean area for example. There are also many improvements being effected and large amounts of money being spent on the west coast and in a number of other places. I cannot tell you exactly. We do not have all that information.

Senator Carter: How important is the cost of wood as a factor?

Mr. Lorrain: Well, it is important enough.

Senator Macnaughton: It is basic.

Senator Carter: I am thinking about my own province of Newfoundland. We have a lot of timber up in Labrador, but we do not seem to be able to harvest it at an economic cost. We have a liner board mill at Stephenville, for example, in which the capital investment is far too great, but it is shut down now, and I am wondering, from what you have told us

[Traduction]

tir à zéro. Pendant combien de temps cette augmentation de 20% suffira-t-elle à répondre à nos besoins? Quand devrions-nous commencer à penser à créer de nouvelles usines ou à rénover celles que nous possédons?

M. Lorrain: Cela suffira pendant un certain temps. Il se peut que l'industrie ne vous ait pas fourni ces renseignements, mais on peut facilement les obtenir. Une augmentation de 20% signifie qu'une partie de notre capacité actuelle est inutilisée.

Le sénateur Carter: De nos jours, c'est le problème qui se pose presque dans tous les cas. Toutes nos industries secondaires fonctionnent à environ 80% de leur capacité maximale.

M. Lorrain: Si les marchés devaient augmenter, disons de 4% par an, cela suffirait pendant cinq ans.

Le sénateur Carter: Mais nous allons nous heurter à des difficultés si nous ne commençons pas à implanter des nouvelles usines, car même si nous pouvons maintenant augmenter la production en augmentant la capacité des usines actuelles, nous finirons par être désavantagés par rapport aux États-Unis, puisque contrairement à nous, ils ont construit de nouvelles usines. Vous avez mentionné ce point dans votre exposé. C'est l'un de nos problèmes. A votre avis, quand allons-nous nous heurter à des difficultés si nous ne commençons pas à implanter des nouvelles usines?

M. Lorrain: Je pense que l'industrie n'a pas l'intention d'implanter de nouvelles usines. Selon moi, celles dont nous disposons déjà doivent fonctionner à une plus grande capacité avant que l'on puisse envisager de faire quoi que ce soit, et en ce qui concerne les pâtes, il faut que les prix augmentent et se stabilisent.

Le sénateur Carter: Prévoyez-vous des prix stables à l'avenir? C'est ce que vous dites dans votre exposé.

M. Lorrain: Oui.

Le sénateur Carter: Ainsi, il faut que l'industrie pense dès maintenant à investir dans de nouvelles machines et du nouveau matériel.

M. Lorrain: On a actuellement engagé des dépenses considérables. Nous disposons des données statistiques, et un certain nombre d'entreprises les ont publiées. Il y a, par exemple, une nouvelle usine de pâte à papier à Saint-Félicien dans la région du Saguenay et du lac Saint-Jean. Il y a également de nombreuses améliorations et on dépense beaucoup d'argent sur la côte ouest et à certains autres endroits. Je ne peux pas vous renseigner de façon précise. Nous ne possédons pas tous ces renseignements.

Le sénateur Carter: Le coût du bois joue-t-il un rôle important?

M. Lorrain: Assez important.

Le sénateur Macnaughton: Un rôle fondamental.

Le sénateur Carter: Je pense à la province dans laquelle j'habite: Terre-Neuve. Nous avons beaucoup de bois de construction dans le Labrador, mais il semble que nous ne puissions pas l'exploiter de façon rentable. Par exemple, nous avons à Stephenville une usine de carton-doublure dont l'investissement est bien trop élevé, mais elle est actuellement fermée, et

[Text]

here, and looking to the future, what the prospects are of that mill ever getting going again.

Mr. Lorrain: We believe that if the wood were allocated on the main island of Newfoundland there would be sufficient supply to operate the Labrador liner board mill along with the two newsprint mills on the island. We have had access to the factual information that was available to the workers at Stephenville, and we have made that presentation to members of the cabinet; but they decided that the mill was not going to operate. I guess they hope that somebody will pick it up almost for nothing or at a nominal price and start it up again. We believe, however, that there is, in your province, sufficient wood to operate the three mills. The price of liner board now is not what it should be. The industry believes that though prices are so out of line and so depressed, they are bound to increase in the future, and in the long term this product should sell at a very interesting price.

Senator Carter: How much interest does your organization take in the research and development carried out by the pulp and paper industry? Is there much of it done in Canada? How does what is being done in Canada compare with what is being done in the United States?

Mr. Lorrain: As you know, in Canada the pulp and paper industry has great research facilities, located in Point Claire in the outskirts of Montreal. As far as planning for the future is concerned, I am not sure that anything has really been done on a national basis. As you know, every province has its own interests. Your province, for example, and Saskatchewan and Manitoba, and of course the province of Quebec, at some stage or another, have urged development and the building of new mills; but there has been no coordination in the past.

Senator Carter: Does that put us at a disadvantage as compared with what is happening in the United States?

Mr. Lorrain: Well, state governments in the U.S. have not, to our knowledge, interfered as much as provincial governments have in Canada.

Mr. James M. Buchanan, Secretary-Treasurer, Canadian Paperworkers Union: One of the problems is one that you have already mentioned, and that is that each province has its own method of allocation of cutting and timber rights. They deal individually with the companies as regards allocation and one of the points that Mr. Lorrain brought out is that the allocation in Newfoundland is not the best, nor is it the best in some of the other provinces where you find companies cutting miles and miles away from their actual mill sites, so that they are leaping over each other. I think an investigation into this situation and a reallocation could result in a reduction to the manufacturers of the cost of bringing the wood to their plants.

Mr. Lorrain: I guess we did not answer your question. Yes, they are at a disadvantage in that regard.

[Traduction]

d'après ce que vous nous avez dit, je me demande s'il sera possible de l'exploiter de nouveau.

M. Lorrain: A notre avis, si le bois est réparti dans l'île principale de Terre-Neuve, l'approvisionnement suffira pour y exploiter l'usine en question ainsi que deux usines de papier-journal. Nous avons obtenu des renseignements concrets qui étaient mis à la disposition des travailleurs de Stephenville, et nous les avons présentés aux membres du Cabinet; mais ceux-ci ont décidé que l'usine ne serait pas remise en service. À mon avis, ils espèrent probablement que quelqu'un le récupérera à un prix dérisoire et l'exploitera de nouveau. Cependant, nous pensons qu'il y a dans votre province assez de bois pour exploiter les trois usines. Le prix du carton-doublure n'est pas ce qu'il devrait être. D'après les industriels, même si les prix sont actuellement très bas, ils monteront inévitablement à l'avenir, et à long terme ces produits se vendront à un prix très intéressant.

Le sénateur Carter: Dans quelle mesure votre organisme s'intéresse-t-il au R&D réalisé par l'industrie des pâtes et papier? Ces activités sont-elles importantes au Canada? Comment peut-on comparer ce qui est effectué au Canada à ce qui l'est aux États-Unis?

M. Lorrain: Au Canada, comme vous le savez, l'industrie des pâtes et papier possède d'importantes installations de recherche, qui sont situées à Pointe-Claire, dans la banlieue de Montréal. En ce qui concerne la planification pour l'avenir, je ne suis pas certain qu'on ait vraiment fait quelque chose à l'échelle nationale. Comme vous le savez, chaque province possède ses propres intérêts. Votre province par exemple, ainsi que celle de la Saskatchewan et du Manitoba et, bien entendu, la province de Québec, ont réclaté, à un stade ou à un autre, l'élaboration et la construction de nouvelles usines, mais il n'y a eu aucune coordination par le passé.

Le sénateur Carter: Cela nous désavantage-t-il comparé à ce qui se produit aux États-Unis?

M. Lorrain: A notre connaissance, les gouvernements des États aux États-Unis ne se sont pas autant immiscés dans ce domaine que ne l'ont fait les gouvernements provinciaux au Canada.

M. James M. Buchanan, secrétaire-trésorier, Syndicat canadien des Travailleurs du papier: Un des problèmes que vous avez déjà mentionné est que chaque province possède ses propres méthodes de répartition des coupes et droits en ce qui concerne le bois d'œuvre. Les provinces traitent individuellement avec chaque société en ce qui a trait aux répartitions et une des questions que M. Lorrain a soulevée est que la répartition à Terre-Neuve n'est pas la meilleure et qu'il en est de même dans certaines autres provinces où vous trouvez des sociétés qui procèdent à des coupes à des milles et des milles de leur usine, de sorte qu'il y a un genre de jeu de saute-mouton entre elles. Je pense qu'une enquête au sujet de cette situation et une nouvelle répartition pourraient permettre aux fabricants d'amener le bois à leurs usines avec des frais moindres.

M. Lorrain: Je crois que nous n'avons pas répondu à votre question. Oui, ils sont désavantagés à cet égard.

[Text]

Senator Macnaughton: On that point, though Senator McElman, I suppose, would know more about it than I, I believe about three years ago New Brunswick brought in a new policy of allocation of wood on the basis of, in the first place, need, and in the second place, of a better husbandry of the wood.

The Deputy Chairman: Could I ask this general, sum-up question? Would you say that in general one of the problems of competitiveness internationally, and in particular relation to the United States, is that the Canadian industry is less efficient than the American industry?

Mr. Lorrain: Well, we have made a statement regarding the age of the mills, and perhaps they have not modernized, in any given period, as quickly as they have in the United States, and certainly not as quickly as they have in Europe; but they are pulling up their socks now, I believe, in many areas.

Senator McElman: Senator Macnaughton has mentioned the situation in New Brunswick as regards wood supply. I will just add very quickly that the policy of the provincial government is no longer to give long-term leases, as they have been called, of crown land, but rather, to guarantee to a mill its required wood supply, because the long-term leases were used for many years by the pulp and paper corporations as collateral in the banks, as though they owned the land. In spite of that, however, I should mention that the testimony you have given is absolutely accurate. There has been no rationalization of putting wood that is tributary to mills into the mills that it is tributary to. I can give you an example of what is happening today in New Brunswick, where a wood supply 20 miles from one mill is being moved by truck, and beating up the highways which cost so much, 130 miles, one way, to a competing mill. That is how ridiculous the situation is. Until the provinces rationalize wood supply to mills, as any intelligent person would advise them to do, our competitiveness will not be as it should be, not only in world markets, but particularly in the North American market.

Mr. Lorrain: I am pleased you are making that statement, because you are doing it even better than I can. I fully agree that it is a factor.

Senator McElman: I am from New Brunswick, and of necessity we have to know a little about what is going on in the forest industry. About three years ago the steel workers reached an agreement with the steel industry in the United States for a no-strike, no-lockout situation. It was to run for six years. We are now into it three years. It seems to be working out pretty well. For want of a more descriptive term, they have agreed to compulsory arbitration. You are dealing with the major industry in Canada from the standpoint of bringing in dollars, our balance of payment situation and employment. How would you look upon such an agreement industry-wide in Canada?

[Traduction]

Le sénateur Macnaughton: A ce sujet, bien que je suppose que le sénateur McElman soit mieux informé que moi-même, je crois qu'il y a environ trois ans le Nouveau-Brunswick a instauré une nouvelle politique de répartition du bois basée en premier lieu sur les besoins et, en second lieu, sur une meilleure gestion des bois.

Le vice-président: Pourrais-je poser cette question d'ordre général pour résumer? Prétendez-vous qu'en général un des problèmes de concurrence à l'échelon international est, en particulier, par rapport aux États-Unis, est que l'industrie canadienne est moins efficace que l'industrie américaine?

M. Lorrain: Nous avons formulé une déclaration en ce qui concerne l'âge des usines et, pour une période donnée, elles n'ont peut-être pas été aussi rapidement modernisées que ça a été le cas aux États-Unis et surtout en Europe, toutefois, je crois qu'elles sont en ce moment en train de rattraper leur retard dans de nombreux domaines.

Le sénateur McElman: Le sénateur Macnaughton a fait mention de la situation au Nouveau-Brunswick en ce qui concerne l'approvisionnement en bois. J'ajouterai simplement très rapidement que le gouvernement provincial n'a plus pour politique d'accorder des concessions à long terme, comme on les a appelées, sur les terres de la Couronne, mais plutôt de garantir à une usine l'approvisionnement en bois qui lui est nécessaire car les concessions à long terme ont été utilisées pendant de nombreuses années par les sociétés de pâtes et papier comme garantie auprès des banques, comme si elles étaient propriétaires du terrain. Toutefois, en dépit de ceci, je dois préciser que le témoignage que vous avez fourni est absolument exact. Aucune rationalisation n'a été apportée pour livrer le bois aux usines qui en dépendent. Je peux vous fournir un exemple de ce qui se produit aujourd'hui au Nouveau-Brunswick où une source de bois située à 20 milles de l'usine est acheminée par camions et endommagement des routes dont l'entretien est tellement onéreux, 130 milles, pour approvisionner une usine concurrente. Tel est le ridicule de la situation. Tant que les provinces n'auront pas rationalisé l'approvisionnement en bois des usines, comme n'importe quelle personne intelligente conseillerait de le faire, notre position concurrentielle ne sera pas ce qu'elle devrait être, non seulement sur les marchés mondiaux, mais en particulier sur le marché de l'Amérique du nord.

M. Lorrain: Je suis heureux que vous fassiez cette déclaration car je n'aurais pas pu la faire mieux que vous. Je suis pleinement d'accord que ceci constitue un facteur.

Le sénateur McElman: Je suis du Nouveau-Brunswick et nécessairement nous devons savoir un peu ce qui se passe dans l'industrie forestière. Il y a environ 3 ans, les travailleurs de l'acier ont abouti à un accord avec l'industrie de l'acier des États-Unis pour qu'il ne se produise pas de grève ni de lockout. Cet accord était prévu pour 6 ans, nous sommes maintenant dans la troisième année et il semble qu'il soit très satisfaisant. Faute de terme plus descriptif, ils ont convenu d'avoir recours à l'arbitrage obligatoire. Il s'agit de l'industrie la plus importante du Canada du point de vue rentrées en dollars, de la situation de notre balance des paiements et de l'emploi. Com-

[Text]

Mr. Lorrain: I do not think we are in a position to comment at this time as to what the steel workers have done for the steel industry in the United States, where they have had these old mills, and they have had a very vicious circle. When they would come up for negotiations, I understand that there would be a lot of stockpiling. Anyway, they had a tough competitive situation to meet from abroad. But, while we are not in a position to comment about that situation and to say whether or not we would like to apply it, because I do not think we have studied it sufficiently, let me say that we are seriously studying what is happening abroad and we are groping for new concepts. The industry is naturally conscious of the problem. I have used the words "cognizant of the problem" earlier. If both parties play it straight and are willing to launch a new era of collective bargaining and industrial relations, we are very open-minded about it. I do not know if it is the steel workers' solution. I do not think we can comment on that. I do not think we could apply that mechanism to the pulp and paper industry, but we are certainly searching for new ways and new avenues for doing it better. For the record, we should say that the industrial relations record in the pulp and paper industry—and I think the industrial representatives would agree—has been pretty good over the years. Before this last ruckus, this real confrontation on a coast-to-coast basis in 1975, we had a pretty good relationship. However, because of this last situation there are people on both sides actively looking for new avenues. We do not know what that will be.

Senator McElman: Are you currently aiming for industry-wide negotiations, rather than hopping from local to local?

Mr. Lorrain: We have been very open-minded about industry-wide negotiations, but the Paper Companies themselves have not been prepared to accept it. There has always been a substantial element within the industry that were not prepared. Some were, but many were not. We could never get the manufacturers together. In Ontario and Manitoba, up to the fall of 1953, we used to have, during the war and following the war years, joint negotiations in the primary sector. There was always some element of group negotiations in B.C. This fell by the wayside perhaps because the manufacturers had more difficulty in getting a meeting of minds on their side in Ontario, at that time, than the union did in getting a meeting of minds with the union representatives. That is difficult. We have always been open-minded about this. My colleague used to be the director of the former Papermakers' Union. I was the Canadian director of the Pulp Workers. We both worked at that very diligently some years ago.

[Traduction]

ment envisageriez-vous un tel accord à l'échelle de toute l'industrie au Canada?

M. Lorrain: Je ne pense pas que nous soyons en ce moment en mesure de formuler des observations quant à ce qu'ont fait les ouvriers de l'acier aux États-Unis, où il y avait ces usines désuètes et où existait un cercle extrêmement vicieux. D'après ce que je comprends, lorsqu'ils en viendront aux négociations, il y aura d'importants stocks de réserve. De toute manière, ils devaient affronter une dure concurrence de l'étranger. Mais bien que nous ne soyons pas en mesure de discuter de cette situation et de déterminer si oui ou non nous souhaiterions voir appliquer ce système, parce que je ne pense pas que nous l'ayons étudié suffisamment, permettez-moi de dire que nous sommes en train d'examiner de très près ce qui se passe à l'étranger et que nous essayons d'en tirer des idées nouvelles. L'industrie, il va sans dire, est consciente du problème. J'ai déjà utilisé l'expression «conscient du problème». Si les parties jouent franc jeu et sont disposées à prendre part à une nouvelle étape dans les négociations collectives ainsi que dans les relations industrielles, de notre côté, nous restons très ouverts. Je ne sais pas si c'est la solution que décideront de choisir les ouvriers des aciéries. Je ne pense pas que nous puissions faire bon nombre de commentaires à ce sujet. Je ne pense pas non plus que nous puissions appliquer les mécanismes à l'industrie des pâtes à papier, mais il n'en reste pas moins que nous sommes à la recherche de solutions nouvelles pour améliorer la situation. Il convient néanmoins de faire consigner au procès-verbal que les relations industrielles que nous entretenons avec l'industrie des pâtes à papier—et je pense que les représentants de l'industrie seront d'accord avec nous—ont été au cours des dernières années passablement satisfaisantes. Avant le dernier affrontement—les événements qui se sont propagés à travers le pays en 1975—nos relations étaient passablement satisfaisantes. Précisément à cause de cette dernière confrontation il y a, à l'heure actuelle certaines personnes qui des deux côtés s'efforcent de trouver de nouveaux terrains d'entente. Nous ne pouvons préjuger de ce qu'ils seront.

Le sénateur McElman: Est-ce que vous essayez pour l'instant d'entamer des négociations à l'échelle de toute l'industrie, ou alors procédez-vous en fonction des entreprises locales?

M. Lorrain: Nous sommes très ouverts en ce qui concerne les négociations s'appliquant à l'industrie en général, cependant ce sont les compagnies de fabrication du papier qui ne sont pas disposées à accepter cette façon de faire. Il y a toujours eu un élément important dans l'industrie qui n'était pas prêt. Certaines sociétés étaient prêtes, mais d'autres ne l'étaient pas. Nous n'avons jamais été en mesure de les rassembler. En Ontario et au Manitoba jusqu'en automne 1953, nous tenions généralement des négociations mixtes dans le secteur primaire pendant la guerre et dans les années qui ont suivi. Il y a toujours également eu certains éléments de négociation collective en Colombie-Britannique. Cela est peut-être tombé quelque peu dans l'oubli vu que les fabricants éprouvaient à l'époque, de plus en plus de difficultés à rassembler des partisans à leur cause en Ontario du moins plus que ne pouvaient en éprouver les syndicats en ce qui concernait leurs représentants. C'est difficile. Néanmoins nous avons toujours

[Text]

Mr. Buchanan: Yes. We instituted meetings. We sponsored meetings with the company to explore it, especially in central Canada. It seemed to fall on deaf ears insofar as they were concerned. We had perhaps two companies that were receptive to it at that time. The others wanted no part of it. As far as our organization is concerned, it is our objective to promote it and to come to grips with it, and be open-minded, if the ground rules could be established.

Mr. Lorrain: Right in your own province I can see a number of manufacturers who would have no part of it; they like to do their own thing.

Senator McElman: There is also reluctance on the part of some of your own locals.

Mr. Lorrain: Have you conducted a survey amongst our membership?

Senator McElman: No; I am asking.

Mr. Lorrain: There might be to some degree, but I think we could reach a consensus on that. Of course, there are always people like that. We have never had unanimity of opinion; I am sure, just like the electors of a particular constituency.

Senator McElman: We do not worry much about electors in this chamber—on the basis you are speaking.

Mr. Buchanan: One of the objects of our constitution, as drawn up by delegations, is to promote industry bargaining.

Senator McElman: I will move to another area of collective bargaining. I understand—and correct me if I am wrong—that in your competitive units in the U.S. there is fairly wide industry bargaining, and there is also a strong element of the COLA clause in the agreements that have been reached in the U.S. How is it in Canada? Are you getting COLA clauses?

Mr. Lorrain: We did a bang-up job in the fall of 1974 in interim meetings in obtaining COLA provisions, but they fell by the wayside when the Anti-Inflation Board was instituted and settlements were finally arrived at. We have maintained the COLA. It was not carried on; basically, it was frozen.

The Deputy Chairman: By the way, what is "COLA"?

Senator McElman: Cost-of-living allowance.

[Traduction]

été très ouverts à ce sujet. Mon collègue occupa jadis le poste de directeur de l'ancien syndicat Papermakers' Union; quant à moi j'étais le directeur du syndicat des travailleurs des pâtes à papier au Canada. Il y déjà quelques années que nous avons tous deux œuvré diligemment dans ce sens.

M. Buchanan: Oui. Nous avons organisé des rencontres. Nous avons patronné des réunions avec les sociétés pour trouver des solutions plus particulièrement dans le centre du pays. Nos revendications semblaient tomber dans l'oreille d'un sourd. Nous avons peut-être compté deux sociétés qui se sont montrées disposées à nous écouter. A l'époque, les autres ne voulaient pas y prendre part. En ce qui concerne notre organisation, nous avions pour but de promouvoir ces idées et de nous attaquer aux problèmes avec une ouverture d'esprit suffisante, si, bien entendu les règles fondamentales pouvaient être établies.

M. Lorrain: Dans votre province, il existe un certain nombre de fabricants qui ne veulent pas y prendre part. Ils veulent faire cavalier seul.

Le sénateur McElman: Il y a également une certaine hésitation de la part de certaines de vos filiales syndicales.

M. Lorrain: Est-ce que vous avez fait une enquête parmi nos membres?

Le sénateur McElman: Non. Je ne faisais que demander.

M. Lorrain: Vous avez peut-être raison, jusqu'à un certain point, mais je pense que nous pourrions atteindre un consensus à ce sujet. Bien entendu il y aura toujours des gens comme ça. Nous n'avons jamais pu obtenir l'unanimité. Je suis certain qu'il s'agit d'une situation similaire à celle des électeurs dans une circonscription donnée.

Le sénateur McElman: Nous ne nous préoccupons pas trop des électeurs ici,—pour ce qui est de ce dont vous venez de parler.

M. Buchanan: Un des buts de notre constitution reste de promouvoir les négociations au sein de l'industrie.

Le sénateur McElman: Permettez-moi de passer à un autre domaine dans les négociations collectives. Je crois comprendre, et rectifiez-moi si j'ai tort, que dans vos unités de compétition aux États-Unis, les négociations collectives sont passablement généralisées et qu'également la clause COLA joue un rôle important dans les accords auxquels on a pu parvenir avec les États-Unis. Qu'en est-il au Canada? Avez-vous pu obtenir l'adoption de la clause COLA?

M. Lorrain: Au cours de l'automne 1974 et pendant les rencontres intérimaires, nous avons essayé à la hâte d'obtenir l'inclusion de la clause COLA, mais le tout est tombé dans l'oubli lorsque la Commission de lutte anti-inflation a été créée et que l'on est parvenu finalement à certains accords. Ces dispositions ont néanmoins été retenues. Elles n'ont pas été mises en vigueur. Au fond on pourrait dire qu'elles ont été gelées.

Le vice-président: Incidemment, que veut dire le terme «COLA»?

Le sénateur McElman: Allocation pour le coût de la vie.

[Text]

Senator McElman: They are still part of your agreements, are they not?

Mr. Lorrain: They are there, but it is frozen. It is something that was obtained, and instead of being completely merged, we say the rate is X, and this includes a 24-cent COLA. For all practical purposes, we no longer have a COLA clause.

Senator McElman: I was just thinking about the effect in the immediate future in competition with U.S. markets, with regard to the fact that it appears Canada is moving towards removal of the AIB. Would you still have COLA, basically, in your contract agreements? Your return to labour is again going to jump ahead of that in the U.S.

Mr. Lorrain: I do not think we can make that prediction at this stage.

Senator McElman: I am thinking of competition in the marketplace. I was very interested in one thing that happened during the 1975 strike involving fine paper. You excluded Rolland from the strike. Why?

Mr. Lorrain: Well, their agreement did not expire at that time. We do honour existing labour agreements. Somehow, at some stage their agreement dates had changed. There was no special reason. They had no special dispensation from the national union. Their agreements were not expiring, and they had a year or more, perhaps, to go.

Senator McElman: All others had expired.

Mr. Lorrain: Except the Canadian International Paper—not in the fine grades—but they had a three-year agreement, at one stage, while others had a two-year agreement. Canadian IP also, did not go down. As you know, the mill at Dalhousie, in your province, was operating. Rolland was treated in the same manner. They happened to have an agreement that expired a year later.

Senator Macnaughton: I would like to make the point that I do not claim to be an expert, but your paper is very interesting and raises all sorts of questions.

Mr. Lorrain: That may be a problem to us, if it raises too many questions.

Senator Macnaughton: I would like to clear up a point with respect to fringe benefits. Is it true that Canada's medicare program is much, much better than that of the United States and many of the fringe benefits are covered on a national scale here in any event, so it is not necessary to consider it, as it equalizes the American fringe benefit base?

Mr. Buchanan: That is one of the statements I made earlier, senator. This is what is so very hard to determine, the actual cost to an employer to take care of these benefits, even if it is

[Traduction]

Le sénateur McElman: Ces dispositions font-elles encore ou non partie de vos accords?

M. Lorrain: Elles font partie de nos accords mais cependant elles ont été gelées. C'est quelque chose que l'on a pu obtenir et au lieu de les amalgamer complètement avec les dispositions, nous disons que par exemple le taux est X et que ce taux comprend 24 cents de COLA. A toute fin pratique, nous ne bénéficions plus de la clause COLA.

Le sénateur McElman: Je pensais justement à l'incidence de ce facteur sur la compétition a court terme sur les marchés Américains compte tenu du fait qu'il semblerait que le Canada veuille supprimer la Commission de lutte anti-inflation. Dans ce cas, disposeriez-vous toujours des dispositions COLA dans vos contrats? Si c'était le cas, le coût de la main-d'œuvre va encore augmenter et dépasser celui en vigueur aux États-Unis.

M. Lorrain: Je ne pense pas que nous puissions pour l'instant avancer cela.

Le sénateur McElman: Mais je parle de la compétition au sein du marché. J'ai été très intéressé par un phénomène qui est survenu au cours de la grève de 1975 dans l'industrie du papier de qualité. Vous avez exclu la société Rolland; pourquoi?

M. Lorrain: Simplement parce que leur convention collective n'arrivait pas à expiration à ce moment-là. Nous respectons les conventions en vigueur. A un certain moment au cours de leur convention les dates ont été changées. Il n'y avait aucune raison bien particulière. Ils ne jouissaient d'aucune dispense spéciale des syndicats nationaux. Leur convention n'était pas arrivée à expiration et il leur restait une année ou plus peut-être.

Le sénateur McElman: Les autres étaient expirées.

M. Lorrain: Sauf celle de la société Canadian International Paper—pas pour les papiers de qualité—they disposaient en effet de conventions de trois ans alors que celles des autres étaient de deux ans. La Canadian IP n'a pas fermé ses portes. Vous n'êtes pas sans savoir que cette suite est située à Dalhousie, dans votre province et qu'elle a poursuivi ses opérations. La situation a été exactement pareille pour la société Rolland. Ces industries avaient une convention qui arrivait à expiration une année plus tard.

Le sénateur Macnaughton: Je voudrais ici préciser que je ne prétends pas être un spécialiste, mais je pense que votre mémoire est très intéressant et soulève beaucoup de questions.

M. Lorrain: Si, en effet il soulève trop de questions, cela risque de nous causer des problèmes.

Le sénateur Macnaughton: J'aimerais obtenir une précision au sujet des avantages sociaux. Est-il vrai que le programme canadien d'assurance-maladie est de loin supérieur à celui des États-Unis et que comme un grand nombre de ces avantages sociaux sont assurés ici à l'échelle nationale de toute façon; il n'est pas nécessaire d'en tenir compte étant donné qu'il s'équilibrent avec ceux des États-Unis?

M. Buchanan: C'est une déclaration que j'ai faite plus tôt, sénateur. Il est en effet très difficile de déterminer, ce qu'il en coûtera réellement à un employeur pour assurer ces avantages,

[Text]

only paying a share of the cost of the premiums. Various difficulties are encountered, such as excess use and consequent increase in cost of premiums if they are picking up the extra, so it is very difficult. On the whole in Canada, because of some of the provincial programs which are in effect, it is different. Our own organization, as we were discussing yesterday, maintains staff throughout Canada. Conceivably it costs us more for benefits in certain provinces than others, because of the provincial structures.

Senator Macnaughton: I suppose one of the benefits of the United States industry is that the market there is considered as a common market, as opposed to a provincially-divided market. A large plant in the United States has a choice of the whole United States market, whereas in Canada it would be subject to much more stringent provincial laws.

Mr. Buchanan: That is true.

Senator Macnaughton: Their policy can be made on a nation-wide basis, rather than cutting it into bits and pieces; is that true, do you think?

Mr. Lorrain: With respect to national labour relations they are treated in the United States as a national entity with respect to the unions and for purposes of bargaining the state does not control the bargaining unit. The recognition is granted by the federal government, while here it is provincial. However, I am not sure that I could answer that question.

Senator Macnaughton: It is a theoretical question, anyway. It is very good to hear that the labour side of this industry, which is so important not only to labour, but to the owners and the country, which we should put first, is endeavouring to reach a consensus of what is good for the industry, good for all parties in it and good for the country. In my opinion the days of just: "What is good for me and to hell with you" have gone. However, coming down to a practical question now, under the heading of supply of wood, if I understood you, sir, you said that it is unlimited; is that so?

Mr. Curley: No, I did not say that it is unlimited, but the qualification is rather interesting. I believe the previous senator explained that in New Brunswick consideration is being given to re-allocating wood with the basic criterion being the requirement to run a mill on a sustained basis. That is precisely what we are saying, that somewhere, someone has the answer to that. It is an exact formula; the variables in the formula, obviously, vary from place to place throughout the country, as to the type of product, demand and so forth. However, there is a formula and I am very interested to hear that the Province of New Brunswick is using a ruler to decide how much wood a given operation will have.

Senator Macnaughton: Forgetting New Brunswick for the moment—

Senator McElman: That is hard to do.

[Traduction]

même s'il ne s'agit que d'en payer une partie. L'usage abusif de ces avantages et la hausse des primes qui s'ensuit présentent certes toutes sortes de difficultés, si c'est l'employeur qui doit payer la différence; c'est donc très difficile à dire. Dans l'ensemble au Canada, en raison de certains programmes provinciaux qui sont en vigueur, c'est différent. Notre propre organisation, comme nous en avons discuté hier, maintient un personnel dans tout le Canada. On peut concevoir que les primes nous coûtent d'avantage dans certaines provinces que dans d'autres, en raison des structures provinciales.

Le sénateur Macnaughton: Je présume qu'un des avantages de l'industrie américaine est que le marché est considéré comme un marché commun, par opposition à un marché divisé entre des provinces. Une importante usine aux États-Unis dispose de tout un choix sur l'ensemble du marché américain, tandis qu'au Canada elle serait soumise à des lois provinciales beaucoup plus sévères.

M. Buchanan: C'est juste.

Le sénateur Macnaughton: Elle peut établir sa politique sur une base nationale, au lieu de la fractionner; n'est-ce pas votre avis?

M. Lorrain: Quant aux relations ouvrières nationales, elles sont traitées aux États-Unis comme une entité nationale et ce qui a trait aux syndicats et dans la négociation collective, l'État ne contrôle pas l'unité de négociation. Ils sont reconnus par le gouvernement fédéral, alors qu'ici c'est provincial. Toutefois, je ne suis pas sûr que je pourrais répondre à cette question.

Le sénateur Macnaughton: C'est une question théorique de toute façon. Il fait bon d'entendre que la contre-partie ouvrière de cette industrie, qui est très importante non seulement pour les travailleurs, mais pour les propriétaires et le pays tout entier, que nous devrions placer au premier rang de nos préoccupations, s'efforce d'en arriver à un consensus sur ce qui est bon pour l'industrie, pour toutes les parties de cette industrie et pour le pays. A mon avis, les jours où l'on se préoccupait uniquement de son bien-être personnel sont révolus. Toutefois, pour en venir à une question pratique maintenant, si je vous ai bien compris Monsieur, vous avez dit que l'approvisionnement en bois était-il limité, pourquoi?

M. Curley: Non, je n'ai pas dit que c'était illimité, mais que les perspectives étaient plutôt intéressantes. Je crois que le sénateur vient d'expliquer qu'au Nouveau-Brunswick on cherchait à redistribuer les ressources de bois en se fondant sur la nécessité de faire fonctionner une usine à un rythme soutenu. C'est précisément ce que nous disons: quelqu'un, quelque part, détient la réponse à ce problème. C'est une formule exacte; les variables de la formule, de toute évidence, changent d'un endroit à un autre dans tout le pays, en fonction du type de produit, de la demande etc. Cependant, il existe une formule et je suis très heureux d'apprendre que la province du Nouveau-Brunswick utilise un critère donné pour décider de la quantité de bois qui sera affectée à une exploitation donnée.

Le sénateur Macnaughton: Si on oubliait le Nouveau-Brunswick pour le moment?

Le sénateur McElman: C'est assez difficile.

[Text]

Senator Macnaughton: We will be returning to it. However, my question was in connection with the overall world supply of wood. I am thinking of the situation in Scandinavia. It is all very well to speak of an integrated industry north and south of the border in North America, but this world competition must be met, particularly the Scandinavian competition. I do not know, but the quality and supply of wood, it seems to me, is becoming more and more limited for the future.

Mr. Lorrain: I believe that as the industry becomes more efficient it will utilize all parts of the trees. Technological break-throughs are around the bend. In New Brunswick one company is making bleached kraft pulp. They are utilizing branches and doing a number of things. They are ahead in the field of protection of the environment and this particular field. As the industry follows that lead, I believe that we can carry on, for years to come, by better utilization of wood.

Mr. Buchanan: History shows what happened in the United States. We have admonished the industry, probably more times than enough, for the very fact that in Canada they allowed themselves to become stale. All the profits have been given to the shareholders, rather than being put back into the industry, because they have been lulled into a false sense of security in believing that the wood in the southern states could not be utilized to compete against the products now being manufactured in Canada. However, overnight the whole picture changed with the introduction of chemical processing, more innovation and so on so that all of a sudden they could make good newsprint, bleached kraft pulp and everything else there with the wood available in close proximity. We are saying that the same thing can happen here, that because of innovation, experimentation and research, they will be using more of that part of the wood that they have been shutting off to the side and it will all be utilized.

Senator Macnaughton: I know something about one mill at least in New Brunswick, at which they are having a great deal of trouble. First of all, the wood supply is not that good; the quality of the wood is poor as compared to wood in other places. It is just the nature of the geography; it takes more wood to produce the product, as opposed to the wood available, for instance, on the west coast.

Mr. Lorrain: The predecessor company at that mill to which you refer did not do a very good job in years past. They allowed that wood to grow old and used wood from Quebec and other places.

Senator Macnaughton: No, that is not the one I have in mind; I do not want to localize.

My point is still in connection with quality of the wood, namely the quality of wood in New Brunswick due to geographical features alone. The wood there is not as usable as that in, for instance, British Columbia. It is obvious; big trees versus smaller trees and the increased quantity required in New Brunswick, which is a cost factor in producing pulp, paper and all the rest. However, again, the supply of wood in

[Traduction]

Le sénateur Macnaughton: Nous y reviendrons. Ma question avait trait aux réserves mondiales de bois. Je songe à la situation qui règne en Scandinavie. C'est très bien de parler d'une industrie intégrée au nord et au sud de la frontière en Amérique du Nord, mais il faut faire face à la compétition mondiale, et surtout à celle de la Scandinavie. Je l'ignore, mais il semble que la qualité et la quantité de bois devient de plus en plus limitée.

M. Lorrain: Je crois qu'à mesure que l'industrie deviendra plus efficace, elle utilisera toutes les parties des arbres. On s'attend à des progrès technologiques. Au Nouveau-Brunswick, une société fabrique de la pâte kraft blanchie. Elle utilise des branches et fabrique un certain nombre de choses. Elle fait œuvre de pionnier dans le domaine de la protection de l'environnement et dans ce domaine particulier. A mesure que l'industrie emboîtera le pas, je crois que nous pourrons continuer pendant de nombreuses années grâce à une meilleure utilisation du bois.

M. Buchanan: L'histoire nous montre ce qui s'est produit aux États-Unis. Nous avons averti l'industrie, probablement plus qu'il ne le fallait, de ce qu'au Canada elle se laissait aller à la stagnation. Tous les profits ont été donnés aux actionnaires, au lieu d'être investis dans l'industrie; ils ont été dupés d'un faux sentiment de sécurité en croyant que le bois dans les états du Sud ne pouvait pas être utilisé pour concurrencer les produits qui sont maintenant fabriqués au Canada. Toutefois, du jour au lendemain, cette situation a changé avec l'arrivée du traitement chimique et de nouveaux procédés qui permettraient tout à coup d'obtenir de bons imprimés, de la pâte kraft blanchie et un grand nombre d'autres choses, avec le bois qu'on pouvait se procurer tout près. Nous sommes persuadés que la même chose peut se produire ici, que grâce à l'innovation, à l'expérimentation et à la recherche, on utilisera de plus en plus cette partie du bois qui était auparavant rejetée; tout sera utilisé.

Le sénateur Macnaughton: Je suis au moins au courant d'une usine du Nouveau-Brunswick, qui éprouve de grandes difficultés. D'abord, l'approvisionnement de bois n'est pas très bon; la qualité du bois est minable comparativement au bois qu'on trouve dans d'autres endroits. Ce n'est qu'une question de géographie; il faut plus de bois pour produire un produit, par opposition au bois qu'on peut se procurer par exemple sur la côte ouest.

M. Lorrain: Les anciens propriétaires de cette usine dont vous parlez n'ont pas fait un très bon travail dans les années passées. Ils ont laissé ce bois vieillir et ont utilisé celui du Québec et d'ailleurs.

Le sénateur Macnaughton: Non, je songeais à une autre; je ne veux pas apporter de précision.

Je parle toujours de la qualité du bois, notamment de la qualité du bois du Nouveau-Brunswick, qui dépend de caractéristiques géographiques seulement. Le bois qu'on retrouve là-bas n'est pas aussi utilisable que celui de la Colombie-Britannique par exemple. C'est évident: les gros arbres comparativement aux petits arbres et la quantité accrue requise au Nouveau-Brunswick, qui influe sur le coût de production de la

[Text]

the world, as I understand it, is becoming more and more limited. It is not just cost. It is not a fact that just because there are hundreds of thousands of acres in the north we will have usable trees. Let us hope that your thesis of the chemical reduction of wood into pulp and paper is improving constantly. However, there is the basic ingredient of wood in the industry, which is becoming more and more limited.

Mr. Buchanan: I believe the accessibility to a degree may be limited.

Senator Macnaughton: It is the cost factor.

Mr. Buchanan: But, again, the experimentation with pilot programs as far as pipelines for chips being brought in from the forest have been operating for this past while and, although I have not heard the results, I am confident that we will see such innovation in the future. We will be able to cut and send it out by pipeline and not worry about hauling by truck.

Mr. Curley: I was a little confused, because I had so many thoughts running through my mind when you were speaking, senator, about the practical problems of harvesting wood. You referred then to not only species, but to the diameter and the density of the actual wood itself. I am being somewhat immodest now, but my opinion is that in Canada there is absolutely no question that, given proper husbandry, this will be a totally renewable resource. At the moment it is, unfortunately from our point of view, mine at least, an extractive process, sadly so. However, there is no question that if we were to do what should have been done 15 to 20 years ago it would become a totally renewable resource. Canada has one great advantage in that we can grow spruce trees that, as far as fibre is concerned, are absolutely excellent for chemical pulps.

Senator McElman: I want to make a comment, Mr. Chairman, and then ask a question. My comment has to do with the assumption drawn by Senator Macnaughton that geography has something to do with wood in New Brunswick, and I would like to put this comment on the record. Talking basically of spruce and fir, the pulp and paper industry in New Brunswick down through the decades went after the spruce. In spite of pushing by local people and the government, in particular, they refused absolutely to do any up-grading of the forest by reforestation. The result was that the other coniferous tree, balsam fir, which grows like hair on a dog's back when the forest area is cleared, comes up and chokes itself if it is not handled with some degree of husbandry, and it also develops red heart rot which starts from the stump. In consequence of the profligate approach being taken by the pulp and paper industry in New Brunswick over the decades we have now areas where the wood is tributary to the mills a very inferior grade of balsam fir. There is this red heart rot which runs anywhere from two feet to nine feet up from the stump

[Traduction]

pâte, du papier et de tout le reste. Néanmoins, les réserves de bois dans le monde, si je comprends bien, sont de plus en plus limitées. Il ne s'agit pas simplement d'une question de coûts. Ce n'est pas parce que nous possédons des centaines de milliers d'acres de forêt dans le nord que nous aurons perpétuellement des arbres utilisables. Il est à souhaiter que votre principe de réduction chimique du bois en pâtes et papiers continuera de s'améliorer. Il reste que l'ingrédient de base, que constitue le bois dans l'industrie des pâtes et papier, devient de plus en plus limité.

M. Buchanan: A mon avis, c'est l'accessibilité qui pourrait être virtuellement limitée.

Le sénateur Macnaughton: C'est donc un problème de coûts.

M. Buchanan: Je le répète, l'expérience des programmes pilotes de transport des copeaux par pipe-line se poursuit depuis un certain temps et, même si je n'ai pas encore pris connaissance des résultats de ces travaux, j'ai confiance que nous assisterons un jour à cette innovation. Nous pourrions alors couper le bois et l'expédier par pipe-line sans nous préoccuper de la faire transporter par camion.

M. Curley: J'étais un peu perdu, en raison du si grand nombre d'idées qui me passaient à l'esprit pendant que vous parliez, sénateur, des problèmes pratiques que pose le transport du bois. Vous avez, je crois, abordé non seulement la question des espèces, celles du diamètre des arbres et de la densité de la forêt. si vous permettez un peu d'audace, j'ai l'impression qu'au Canada, et j'en suis absolument convaincu la forêt, moyennant certains travaux sylvicoles, constitue une ressource tout à fait inépuisable. Il semble qu'actuellement, et c'est malheureusement ce que nous pensons tous, y compris moi, on envisage la coupe du bois uniquement comme un processus d'extraction, et c'est bien triste. Par ailleurs, personne ne doute que si nous entreprenons aujourd'hui ce que nous aurions dû faire il y a 15 ou 20 ans, cette ressource deviendra tout à fait renouvelable. Le Canada possède l'immense avantage de pouvoir faire pousser l'épinette qui, par sa fibre, constitue un excellent ingrédient de la pâte chimique de papier.

Le sénateur McElman: Si vous me le permettez, monsieur le président, j'aimerais faire une observation et poser ensuite une question. Je désirerais d'abord commenter l'hypothèse émise par le sénateur Macnaughton, selon laquelle la géographie a quelque chose à voir avec l'industrie du bois au Nouveau-Brunswick. J'aimerais d'ailleurs que cette remarque soit inscrite au compte rendu. Je veux parler de l'épinette et du sapin. L'industrie des pâtes et papier du Nouveau-Brunswick a longtemps été tributaire de l'épinette. Malgré les pressions des citoyens et surtout du gouvernement, les fabricants du papier ont toujours refusé de régénérer la forêt en le reboisant. Par conséquent l'autre conifère, le sapin baumier, qui pousse comme un champignon quand tous les arbres ont été abattus, s'est mis à croître et à s'étouffer en l'absence de soins appropriés de sylviculture. De surcroît, l'espèce a été frappée par une maladie qui entraîne la pourriture du cœur même de l'arbre. En raison du comportement désordonné des dernières décennies, dans l'industrie des pâtes et papier du Nouveau-Brunswick, certaines régions de nos forêts sont maintenant à

[Text]

and it is quite natural that you cannot get production from such wood as you can from a cultivated forest. There is one company in New Brunswick that in some other areas I have had some arguments with but which in the forest industry is superb, and that is the Irving company. Your records will show, Mr. Lorrain, that this mill started out as one of the oldest mills in Canada. They have not built new mills, but they have added to the mill they already have and their R&D has been excellent. They upgrade their mill continuously and they have excellent relations with labour and there has been a minimum of shut-downs in their operations. Above all, they have developed their own nurseries far in advance of what government has pushed or in advance of what other elements of the industry have done inside and outside New Brunswick. They have developed new forests and they have gone to grades of trees that suit the terrain—if we are talking about geography—and they have produced many types of spruce and pine. So, much as I dislike to dispute with Senator Macnaughton, it is not a question of geography so much as a question of the industry itself. And finally other elements of the industry are coming to life in New Brunswick and are starting to copy what Irving has done for the past 25 years.

Now, having delivered myself of that, your greatest competition in your greatest market, the North American market, comes from the southern States. Does it not concern you that the southern States is almost totally new plant and almost totally new forest, high grade forest, and forest that grows at least twice as rapidly as any Canadian forest can do. Does not the expansion of that industry over recent years, and despite what you say about availability of land in the southern United States—and I dispute that—does this not cause you very great concern for the future and for the employment of the people you represent in the Canadian industry?

Mr. Lorrain: I think we have mentioned the cost of building new mills. They are there, but they are operating at 100 per cent capacity because they supply a regional market. But Canada has this added capacity, this unused capacity, plus a capacity that is there—a potential capacity—if we speed up the machines and if we accelerate the process in Canada, and it can be done. We have mentioned the figure of 20 per cent. I think we have that going for us and I would refer to Mr. Bell's address, and his company controls at least two mills in the south. He said in dealing with our advantages that wood or fibre availability is adequate in Canada to support the industry in place and to handle modest expansion at least through this century. We have mills in place with adequate capacity for current markets in capital cost, away below that required for new facilities. This means low depreciation charges, and most of these mills can be expanded at a relatively low capital cost. In Canada we have more than adequate supply of fresh water.

[Traduction]

un point tel que les usines doivent désormais compter sur une catégorie très inférieure, celle que représente le sapin baumier. Cette maladie, qui fait pourrir le bois dans son centre, de la racine jusqu'à souvent neuf pieds, est onniprésente; il est donc naturel que la qualité de ce bois ne soit pas aussi bonne que celle qu'on obtiendrait d'une forêt cultivée. Il existe au Nouveau-Brunswick, une société commerciale avec laquelle je ne suis pas d'accord sur bien d'autres points, mais qui, dans le domaine forestier, est admirable: c'est la société *Irving*. Vos dossiers vous indiqueront, monsieur Lorrain, que cette société est l'une des plus anciennes au Canada. Elle n'a pas construit de nouvelles usines, mais a agrandi celle qu'elle avait déjà et y a effectué d'excellents travaux de R-D recherche et de développement. Elle améliore continuellement ses installations et entretient d'excellentes relations de travail avec ses employés; elle n'a eu d'ailleurs que de très rares arrêts de travail. Chose plus étonnante, elle a établi ses propres plantations, et ce, bien avant que le gouvernement ne l'incite à le faire ou que ses concurrents ne le fassent, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du Nouveau-Brunswick. Elle a planté de nouvelles forêts; elle a choisi les essences d'arbres qui convenaient le mieux au terrain—géographiquement parlant—et elle a cultivé de nombreuses variétés d'épinettes et de pins. Au risque de déplaire au sénateur Macnaughton, je dirais que ce n'est pas tant une question de géographie qu'une question de gestion industrielle. Aujourd'hui enfin, diverses entreprises œuvrant au Nouveau-Brunswick constatent leur erreur et commencent à copier ce qu'*Irving* fait depuis plus de 25 ans.

Après m'être libéré de ce poids, permettez-moi de vous dire que notre concurrent le plus formidable sur notre plus important marché, le marché nord-américain, est représenté par les États du sud. Ne saviez-vous pas que les États du sud possèdent des usines tout à fait nouvelles et des forêts presque entièrement jeunes, qui sont d'une excellente qualité et qui poussent deux fois plus rapidement que nos forêts canadiennes. Malgré vos prétentions sur la disponibilité des terres dans les États du sud américain, point sur lequel je ne suis pas nécessairement d'accord, l'expansion récente de l'industrie américaine des pâtes et papier, ne vous cause-t-elle pas de graves inquiétudes pour l'avenir et pour les emplois des personnes que vous représentez dans l'industrie canadienne?

M. Lorrain: Je crois que nous avons parlé de ce qu'il en coûterait pour construire de nouvelles usines. Les usines sont là, mais elles fonctionnent à 100% de leur capacité parce qu'elles fournissent un marché régional. Mais le Canada possède une capacité additionnelle, une capacité inutilisée, une capacité potentielle, si vous me permettez de m'exprimer ainsi. Nous pourrions accroître la vitesse de nos machines au Canada et ainsi accélérer la production; cela pourrait se faire. Nous avons parlé d'une augmentation de 20%. Je crois que cette possibilité s'offre à nous et, à cet égard, je vous référerai à l'exposé de M. Bell, dont la société contrôle au moins deux usines dans le sud des États-Unis. En parlant de nos avantages, M. Bell a mentionné que les réserves canadiennes de bois ou de fibre sont suffisantes pour les usines existantes et pourraient même absorber une expansion modeste, du moins d'ici la fin du siècle. Nos usines exigent des investissements immobiliers qui cadrent bien avec la taille des marchés actuels et qui sont

[Text]

That is very important. In fact we have 35 per cent of the world's supply. Many of our companies have substantial sources of their own hydro-electric power, for instance Price generates 69 per cent of their electrical requirements, and Abitibi 27 per cent of its Canadian requirement. This becomes increasingly valuable as purchased energy costs escalate, and this is happening. The industry invests heavily in research and development and has important technological skills. We believe that in the long term, and the industry is beginning to see in the long term, problems for the industry in the south, and it will take some time to have its real effect. As you know, P. J. Bell represents the Abitibi-Price group, and they have two mills in the south and if he says these things about it—while I do not want to be overly optimistic about it and I recognize the problems and some of the disadvantages—it certainly is heartening to have Mr. Bell speaking to publishers in the United States and stating these facts.

Senator McElman: Then you must place beside that the fact that southern U.S. production is already moving into our traditional markets in the northern United States.

Mr. Lorrain: I believe that the pulp and paper industry in Canada recognizes that we have some problems, but they believe that in the long term we should be all right. We need some co-operation from government, particularly from provincial governments. You spoke a while ago, and it is true, about the Irving interest, but you must also remember that the Irving company owned outright a great acreage, a vast area of land in New Brunswick, and it has certainly been more interesting for them to reforest as quickly as possible than other companies. Other companies look to the provincial governments to establish some kind of a policy in this regard.

Mr. Buchanan: Mr. Chairman, if I might add a word. Mr. Lorrain just skipped over that final part, and I think it is very important. You asked what our basic function is. Of course we are concerned about all these things. Much of it is away out of our hands because we have no access to try to present offsetting situations that might be brought about to alleviate some of the problems that we perceive. Our basic function is to look after the welfare and represent the people who are working there, but as Mr. Lorrain just skipped over the past experience, the government bodies along with the companies, the manufacturers can be studying some of the ground rules that are going to protect the welfare of all of us in Canada of this very great industry that so many of our people are dependant on, and we are concerned.

[Traduction]

de beaucoup inférieures à ce que demanderait la construction de nouvelles installations. Nous parlons alors de faibles coûts d'amortissement. En outre, la plupart de ces usines peuvent être agrandies à peu de frais. Le Canada possède des réserves plus que suffisantes en eau douce. C'est un facteur très important. En réalité, notre pays détient près de 35% des ressources aquifères du monde entier. Un grand nombre de nos sociétés commerciales produisent elles-mêmes d'importantes quantités d'énergie hydro-électrique; par exemple, la société Price produit 65% de ses besoins électriques alors que l'usine canadienne de l'*Abitibi Power* en produit 27%. L'importance de ce facteur s'accroît à mesure que les coûts énergétiques montent, et, croyez-moi, c'est ce qui arrive. L'industrie des pâtes et papier investit des sommes importantes dans la recherche et le développement et pose d'importantes compétences techniques. Nous croyons qu'à long terme, l'industrie, qui commence d'ailleurs à planifier à long terme, connaîtra des problèmes dans le Sud, mais que nous n'en ressentirons tous les effets que dans un avenir assez lointain. Comme vous le savez, P.J. Bell représente le groupe Abitibi-Price qui compte deux usines dans le Sud; or, s'il a formulé ces observations à cet égard—bien que je ne veuille pas être trop optimiste et que je reconnaisse l'existence de certains problèmes et d'inconvénients—it est très réconfortant d'apprendre que M. Bell discute avec les éditeurs américains et leur fait part de ces faits.

Le sénateur McElman: Il ne faut toutefois pas oublier le fait que la production dans le Sud des États-Unis commence à faire concurrence à nos marchés traditionnels du Nord des États-Unis.

M. Lorrain: Je pense que l'industrie canadienne des pâtes et papier reconnaît l'existence de certains problèmes, mais qu'elle croit toutefois que tout finira par rentrer dans l'ordre. Nous avons besoin de la collaboration du gouvernement, et surtout de celle des gouvernements provinciaux. Vous avez parlé plus tôt des intérêts de la société Irving et ce que vous en avez dit est vrai. Vous ne devez toutefois pas oublier que la société Irving possède une vaste superficie de terrains au Nouveau-Brunswick et qu'il est bien plus intéressant pour cette dernière de procéder à la reforestation aussi rapidement que possible que ce n'est le cas pour les autres sociétés. En effet, ces dernières se fient aux gouvernements provinciaux pour élaborer quelque politique à cet égard.

M. Buchanan: Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter quelque chose. M. Lorrain n'a pas parlé de la dernière partie et je crois qu'elle est très importante. Vous avez demandé quel était notre rôle fondamental. Nous nous intéressons évidemment à toutes ces questions. Mais nous ne pouvons rien faire dans la plupart des cas car nous ne sommes pas en mesure de présenter des solutions aux problèmes que nous percevons. Notre principal rôle consiste à nous occuper du bien-être de ceux qui travaillent dans ce domaine et de les représenter, mais puisque M. Lorrain n'a pas parlé de l'expérience acquise par le passé, tant par les organismes du gouvernement que par les sociétés, laissez-moi vous dire que les fabricants étudient les règles de base qui serviront à protéger le bien-être de tous les Canadiens œuvrant dans cette industrie dont dépendent un si grand nombre d'entre nous, et j'aimerais

[Text]

Senator McElman: That is the point I was coming to. In your discussions with management, you don't talk to just a negotiated contract; you talk to the future of your industry. You take into account what are the markets. If you go for an "X" increase, you have to take into account whether it is going to cut you out of markets and reduce employment in the industry. During the discussions, surely the union has a responsibility on behalf of its workers to talk about competition with the U.S. Do you not do that?

Mr. Buchanan: Senator, we have almost pleaded with this industry to let us go together and make presentations to government bodies to discuss these things with them; and those pleas just fall on deaf ears.

Senator Macnaughton: Any time I am able to provoke the honourable Senator McElman, we get an outpouring of knowledge. So I make no apologies for it—especially as it affects New Brunswick, because he is an authority on that province. The thrust of my argument is similar to his, that if you, who represent an important segment,—at least 10 per cent—of the industry, understand these overall problems, as you do, better than we, then we must present a front to government, to capital and labour for the general benefit of the industry. For example, in New Brunswick, I am told that the wood supply is not as good as it used to be. There is also the difficulty of securing the labour of loggers in the wintertime. It is a difficult problem because it is almost better to go on unemployment insurance. It is a heck of a lot easier than working out there. There is the element of foreign competition in the present world situation of prices, and so on. Shipping costs have been a great factor. All are factors which affect the industry. I am coming eventually to the question of heavy investment in the industry, which you advocate.

My next question concerns environmental legislation, which is becoming a necessity, of course, and a great burden on private companies. The outpouring of phosphates in the water, which you mentioned, involves very heavy cost to companies. Regardless of whether they made too much money in the past, or whether or not they exploited, or whether they built up a great industry, they are faced with this modern factor which labour has to recognize and perhaps see if they can help. What are your views on environmental legislation?

Mr. Buchanan: We are very pro environmental legislation. We have gone on record, when the pollution situation came on very strong, that we were concerned about what they were going to do to the industry. We were very favourable to the legislation. The only thing that we asked is that government bodies use some discretion in the application of the laws that they were drawing up, that they do not force a company to go out of business because they have to pay the bill for introduc-

[Traduction]

affirmer de nouveau que nous nous intéressons à cette situation.

Le sénateur McElman: C'est là que je voulais en venir. Dans le cadre de vos discussions avec la direction, vous ne parlez pas seulement dans le but de négocier un contrat; vous discutez aussi de l'avenir de votre industrie. Vous tenez compte de la nature des marchés. Si vous désirez augmenter la production d'un facteur «X», vous devez d'abord déterminer si cela vous obligera à vous retirer de certains marchés ou entraînera une diminution de l'emploi dans l'industrie. Lors de ces pourparlers, le syndicat, au nom des travailleurs qu'il représente, est tenu d'aborder le problème de la concurrence avec les États-Unis. N'est-ce pas ce que vous faites?

M. Buchanan: Sénateur, nous avons presque supplié cette industrie de collaborer avec nous pour soumettre des présentations aux organismes du gouvernement, de façon à discuter de ces problèmes avec ces derniers, mais elle a toujours fait la sourde oreille.

Le sénateur Macnaughton: Chaque fois que je réussis à contrarier le sénateur McElman, nous finissons par en apprendre beaucoup. Je ne m'en excuse donc pas—surtout en ce qui concerne le Nouveau-Brunswick, parce qu'il est spécialiste en ce qui a trait à cette province. Nous affirmons essentiellement la même chose, c'est-à-dire que vous qui représentez une part importante de l'industrie—soit au moins 50 p. 100—comprenez ces problèmes mieux que nous en général, et nous devons présenter un front uni au gouvernement, aux investisseurs et à la main-d'œuvre pour que l'industrie en profite. Ainsi, j'ai entendu dire qu'au Nouveau-Brunswick les réserves de bois avaient diminué. Il est aussi beaucoup plus difficile de retenir les services de bûcherons pendant l'hiver. En effet, il est presque préférable de toucher des prestations d'assurance-chômage, ce qui est beaucoup plus facile que de travailler dans des conditions pareilles. Nous devons aussi tenir compte du facteur de la concurrence étrangère en ce qui concerne la situation des prix et ainsi de suite. Les coûts de transport sont également un facteur important. Tous ces facteurs ont une incidence sur l'industrie. J'aborderai sous peu la question des investissements majeurs dans l'industrie puisque c'est ce que vous préconisez.

L'autre question que je voudrais poser a trait à la nécessité d'adopter une loi sur l'environnement, ce qui place un lourd fardeau sur les sociétés privées. Le déversement de phosphates dans nos rivières suppose des frais considérables pour les sociétés. Sans chercher à déterminer si celles-ci ont réalisé trop de profits par le passé, si elles nous ont exploités ou si elles sont devenues une grande industrie, il demeure qu'elles font face à ce nouveau facteur dont la main-d'œuvre doit prendre conscience et qu'elle doit chercher à solutionner. Que pensez-vous des lois sur l'environnement?

M. Buchanan: Nous appuyons entièrement ce genre de loi. Nous avons même déclaré officiellement, lorsque le problème de la pollution a commencé à faire les manchettes, que nous étions très intéressés à l'avenir de l'industrie, sous ce chapitre. Tout ce que nous demandions aux organismes gouvernementaux, c'était d'user d'un certain jugement dans l'application des lois qu'ils rédigeaient, de façon qu'ils n'accablent aucune société à la faillite en l'obligeant à installer un équipement

[Text]

ing equipment overnight; that they should give them time to do it. As for the results to be accomplished by the legislation, no one in his right mind could object to that. We want a good society, a fresh air country.

Senator Macnaughton: I know, in another case, that due to the environmental legislation in a certain province, the cost of putting in just the settling pools was \$2 million. Add that to your overall costs and you could put a company out of business. You could also put all the labour out of business, because if a company does not operate, its employees do not work.

Mr. Curley: Mr. Chairman, I would like to respond to that. I hope that all honourable senators appreciate that to put a qualifier at the end is somewhat akin to putting a wastepaper basket outside the window to catch the drips. It is a very complex problem in our industry to update the old mills. They were built under a different set of rules. There are certain things that could be done tomorrow. We are seeing that in Ontario now, where mercury processes are being eliminated. They should have been eliminated 10 years ago, but the provincial Government of Ontario did not require that it be done. We now have a heck of a mess on our hands, all of us.

Senator Macnaughton: They perhaps did not realize the necessity for doing that 10 years ago.

Mr. Curley: I have serious doubts about that, senator. However, there were too many authorities saying what the problem could be. But that is another matter. I want to say that to update a mill today, you have to realize that when we talk about a paper and pulp-making process, it is not simply a machine. It is a complex of machinery, right from the woods to the final product; and when you start making changes in the process to correct a pollution problem, you may almost literally have to tear up the whole affair and start all over again. So anyone who cannot put in \$2 million worth of pollution abatement equipment is in deep difficulty, because to correct the problem will cost literally tens and perhaps hundreds of millions of dollars in a given operation.

I have a great deal of sympathy always for the industry. I do not consider pollution abatement a minor issue, but I would point out that certain companies have not hesitated. They have done the job and they have done it very well. So it does make us wonder, in terms of production and of controls for the environment and for our country, about how well managed some companies are.

The Deputy Chairman: Is this problem more serious for Canadian companies than for American companies?

Mr. Curley: If I could be that presumptuous, because I really do not know the industry below the border, I think it is just as serious but I think the difference is the size of our country. We can tuck it away in the Northern woods some-

[Traduction]

contre la pollution, du jour au lendemain; nous voulions qu'ils donnent aux sociétés suffisamment de temps pour se préparer. Quant aux résultats escomptés d'une telle loi, aucune personne réfléchie ne saurait s'y opposer. Nous voulons vivre dans un milieu sain, respirer de l'air pur.

Le sénateur Macnaughton: Je sais que dans une autre province, en raison de la Loi sur l'environnement, il en a coûté \$2 millions simplement pour former des mises en commun. Ajoutez à cela les frais globaux, et vous pouvez ruiner une entreprise. Vous pouvez également aussi ruiner la main-d'œuvre, car si l'entreprise ne fonctionne pas, les employés ne travaillent pas.

M. Curley: Monsieur le président, j'aimerais répondre à cela. J'espère que tous les honorables sénateurs reconnaissent que le fait de placer une réserve à la fin d'un texte équivaut en quelque sorte à placer une corbeille à papier sous une fenêtre et s'en servir comme godet. Recycler les vieilles fabriques est une tâche très complexe dans notre industrie. Les fabriques de papier ont été construites selon un ensemble de règles différentes. Certaines choses peuvent être remises à plus tard. On s'en aperçoit aujourd'hui en Ontario, où l'on a mis un terme aux déchets de mercure. Ils auraient dû y penser il y a dix ans, mais le gouvernement provincial de l'Ontario ne l'exigeait pas. Nous avons maintenant tout un problème à régler, tous tant que nous sommes.

Le sénateur Macnaughton: Peut-être ne se rendrait-on pas compte de la nécessité de le faire il y a dix ans.

M. Curley: J'en doute beaucoup, sénateur. Car il y avait alors beaucoup trop d'autorités pour faire valoir ce que le problème pouvait être. Mais c'est une autre question. Ce que je veux dire, c'est que pour recycler une usine aujourd'hui, on doit se rendre compte que lorsqu'on parle d'une fabrique de pâte à papier, on ne parle pas simplement d'une machine, mais plutôt d'un ensemble de machines, qui sont nécessaires à partir de l'abattage des arbres jusqu'à la fabrication du produit final. Et lorsqu'on entreprend de modifier le processus pour régler un problème de pollution, on doit presque littéralement concevoir à nouveau l'ensemble du processus et repartir à zéro. Ainsi, quiconque ne peut investir \$2 millions dans l'achat d'équipement anti-pollution se trouve en grave difficulté, car pour régler le problème, il faut littéralement des dizaines et peut-être des centaines de millions de dollars pour une activité donnée.

Je sympathise toujours beaucoup avec l'industrie. Je ne considère pas la lutte contre la pollution comme une question mineure, mais je dois faire remarquer que certaines entreprises n'ont pas hésité. Elles se sont attaquées à la tâche et l'ont menée à bien. On s'interroge donc sur la bonne administration de certaines entreprises en ce qui concerne l'équipement de production et les contrôles de l'environnement et de notre pays.

Le vice-président: Ce problème est-il plus grave pour les sociétés canadiennes que pour les sociétés américaines?

M. Curley: Je suis peut-être présomptueux, car je ne connais pas véritablement l'industrie américaine, mais je pense que le problème est aussi grave dans l'un et l'autre pays, sauf que l'un est plus petit que l'autre. Au Canada, on peut rejeter des

[Text]

where, or drop it into Lake Superior. It does not have quite the effect it would have if you drop it into one of the river systems in the United States. It does not have the same immediate effect.

Senator Macnaughton: Or the mills are older.

Mr. Curley: I do not think so. All of the mills that I am referring to, the obsolescent ones in the United States, were built about the same time that our mills were built, in the early 1900s, about 1930. They are being phased out, but our mills are being continually upgraded. But they are almost as efficient today as the modern mill, but the pollution abatement equipment has not been put into place, by and large.

Mr. Lorrain: I should say that we recognize the problem. We have not urged that the laws be applied so strictly as to hurt the industry too much. I should say that the various provinces do not always apply their legislation in the same manner. Some are stricter than others. In the U.S. they are even more strict than in all the provinces of Canada, in general. They are really putting the heat on the industry. I think that is a statement of fact.

Senator Macnaughton: One of my points, outside of the need for this, which will eventually come and will have to be put in somehow, is that in your dealings with industry you should recognize that it is a great cost factor which has to be met. That should not be forgotten. This leads me to my next point. We used to speak of the pulp and paper industry as a boom or bust industry, with tremendous profits for a few years and then they are practically out of business for a few years, due to world competition as much as anything.

Mr. Lorrain: Rapid expansion after a boom period, and then you had this added capacity before the market demand caught up.

Senator Macnaughton: I was wondering whether you had any ideas on that foreign competition. It is almost self-evident, I suppose. It affects us all. But it does have a relationship between the employees and the industry and, the owners, shareholders, or whatever you want to call them. This leads me to the next point, which you made, that there is need for heavy investment in this industry. There is no doubt about that. The replacement value of the mills we have are colossal. You want more heavy investment, better development, more upgrading. I am wondering whether this is taken into careful account at the time of your wage negotiations.

Mr. Lorrain: I think I made the statement that the industry is investing and will invest more—at least, I thought that is what I was stating—as they operate at greater capacity and have better prices. I mentioned the available and potential capacity.

Senator Macnaughton: But they cannot control prices in an international market.

[Traduction]

déchets quelque part dans une forêt du nord, ou dans le lac supérieur, ce qui n'a pas tout à fait le même effet que de déverser ces déchets dans une rivière des États-Unis. Les effets immédiats sont différents.

Le sénateur Macnaughton: Ou encore les usines sont plus vieilles.

M. Curley: Je ne pense pas. Toutes les usines dont je parle, c'est-à-dire les vieilles usines américaines, ont été construites à peu près à la même époque que les nôtres, c'est-à-dire au début du siècle, vers 1930. On les élimine progressivement, mais on continue d'autre part à améliorer les nôtres. Il se trouve qu'elles sont actuellement presque aussi efficaces que les usines modernes; mais en général, l'équipement anti-pollution n'y a pas été installée.

M. Lorrain: Je dirais que nous reconnaissons ce problème. Nous n'avons pas recommandé une application stricte de la loi afin de ne pas trop gêner l'industrie. Je dirais que les dix provinces n'appliquent pas toujours leur loi de la même façon. Certaines sont plus strictes que d'autres. Les États-Unis sont en général encore plus strictes que n'importe quelle province du Canada. Ils font vraiment pression sur l'industrie, c'est un fait.

Le sénateur Macnaughton: L'un de mes points de vue, outre le fait que cette nécessité se fera finalement sentir et doit être prise en considération d'une façon quelconque, c'est que dans vos transactions avec l'industrie, vous devriez reconnaître que celle-ci doit composer avec un important facteur coût. Il ne faut pas l'oublier. Ceci m'amène à mon dernier point. Nous parlions habituellement de l'industrie des pâtes et papier comme d'une industrie ayant des hauts et des bas remarquables, faisant des bénéfices incroyables pendant quelques années, puis se retrouvant pratiquement au bord de la faillite quelques années plus tard, en raison de la concurrence mondiale, et de nombreux autres facteurs.

M. Lorrain: Il y avait une expansion rapide après une période de prospérité, et donc une capacité accrue, avant que la demande du marché ne diminue radicalement.

Le sénateur Macnaughton: Je me demandais si vous aviez des idées sur la concurrence étrangère. Cela va presque de soi, je suppose. Cela nous touche tous. Mais il y a un rapport entre la concurrence et les employés et l'industrie, ainsi que les propriétaires, les actionnaires, appelez-les comme vous le voulez. Ceci m'amène au point suivant, que vous avez mentionné, c'est-à-dire qu'il existe un besoin d'investir massivement dans cette industrie. Cela ne fait pas de doute. La valeur de remplacement des usines que nous avons est colossale. Il vous faut investir de plus en plus, assurer un meilleur développement, une plus grande expansion. Je me demande si vous en tenez vraiment compte lors de vos négociations salariales.

M. Lorrain: Je pense avoir dit que l'industrie investit et investira davantage. C'est du moins ce que je pense avoir dit, car elle fonctionne à plus grand rendement et peut ainsi offrir de meilleurs prix. J'ai parlé de la capacité actuelle et potentielle.

Le sénateur Macnaughton: Mais on ne peut contrôler les prix sur le marché international.

[Text]

Mr. Lorrain: But they will. Prices are bound to increase as the demand catches up with the supply, or as the demand increases. There is a need for price increases in certain papers—linerboard.

Senator Macnaughton: My purpose is to say the obvious. It requires the goodwill of the workers and the goodwill of the owners—shareholders, if you wish, or “management” is a better term—to understand that this industry may go up or down. You do not control the industry because you are in world competitive markets. Is that not so?

Mr. Buchanan: Are you asking if we, or the employees, have considered subsidizing the company in an hour of need? Is that what you are suggesting to me?

Senator Macnaughton: No, but it is a good suggestion from you.

Mr. Buchanan: Well, then I go back to a point I brought up earlier in the discussion. What happens to that industry if those employees were to subsidize it, and take a wage decrease, and all of a sudden all around the industry there were more attractive jobs for the employees to go to? They would no longer want to work in that industry because the wage rates did not fit the bill. Then you would get a sub-standardization of employment. Then what happens to the industry? There is a certain amount of skill needed in papermaking and in the paper industry. There are many aspects that have to be taken into consideration.

Senator Macnaughton: I am the last to downgrade the worker or the management; otherwise it would not be one of our great industries. I am not advocating anything. I am trying to draw you out, to see how deep your appreciation is of the problems on the other side of the fence.

Mr. Lorrain: We recognize that the pulp and paper industry is most important to the economy of Canada. We have a great responsibility in representing labour, so do the captains of industry. In 1974 we had nothing to do with the negotiations of high rates in the woods of Ontario. It was done with another organization. That brought about a great conflict. Now that it has been put away, I want to assure you that we are very sensitive to this. I have spent all the years of my adult life with the industry. My family were industry people. I was born in the industry. I grew up here, just six miles down the river. I learned to swim in that river. It was very polluted, and we did not know any better at that time. As I look at the complexion of my generation that grew up in the Ottawa River, I wonder how much they suffered because industry was not really meeting all of its responsibilities. Nevertheless, we do have a new breed. I think we learned a lesson. I am hopeful that we are about to embark on a new era of industrial relations. I want to assure all of you that we fully recognize the importance of this industry to this country, but “it takes two to tango.” If we are about to embark upon this, and if there is going to be complete disclosure and a new era of co-operation, I would think that with both parties, with government co-operation and encouragement, this industry will continue to contribute greatly to the economy and the future welfare of the

[Traduction]

M. Lorrain: Cette industrie le fera. Les prix doivent augmenter lorsque la demande rejoint l'offre, ou lorsqu'elle s'accroît. Il existe un besoin d'accroissement des prix de certains cartons à couverture.

Le sénateur Macnaughton: J'ai l'intention de souligner les faits évidents: il faut que les travailleurs et les propriétaires—les actionnaires si vous le préférez, administration est un meilleur terme encore—fassent preuve de bonne volonté pour comprendre que cette industrie peut avoir des hauts et des bas. Vous ne pouvez pas régir l'industrie sous prétexte que vous participez aux marchés mondiaux concurrentiels. Ai-je raison?

M. Buchanan: Voulez-vous savoir si nous-mêmes ou les employés avons songé, à subventionner la société si le besoin se présente? Est-ce la proposition que vous faites?

Le sénateur Macnaughton: Non, mais votre proposition est bonne.

M. Buchanan: Enfin, j'aimerais revenir à un aspect que j'ai déjà soulevé au cours de la discussion. Qu'arrive-t-il à une industrie si les employés la subventionnent, et acceptent une diminution de salaire, et que tout à coup ces derniers sont attirés par des emplois plus rémunérateurs? Ils ne voudraient plus travailler dans cette industrie puisque les salaires seraient insuffisants. Les conditions d'emploi en souffriraient. Qu'arriverait-il alors à l'industrie? Il faut certaines connaissances techniques dans l'industrie du papier. Il y a beaucoup de facteurs dont on doit tenir compte.

Le sénateur Macnaughton: Je serais le dernier à critiquer le travailleur ou l'administration, puisque c'est une de nos meilleures industries. Je ne défend aucune cause. Je me fais l'avocat du diable pour voir si vous connaissez bien les problèmes du voisin.

M. Lorrain: Nous admettons que l'industrie des pâtes et papiers est très importante à l'économie du Canada. Nous avons, tout comme les capitaines de l'industrie, de grandes responsabilités puisque nous représentons la main-d'œuvre. En 1974, nous n'avons pas participé à la négociation des taux élevés dans les forêts de l'Ontario. Une autre organisation s'en est chargée. Cela a donné lieu à des conflits. Maintenant que le problème est réglé, je voudrais vous assurer que nous en sommes très conscients. J'ai passé toute ma vie d'adulte dans cette industrie. Ma famille a travaillé dans cette industrie. J'y suis né. J'ai été élevé à six milles d'ici, près de la rivière. J'y ai appris à nager. Elle était très polluée, mais nous ne nous en faisons pas à cette époque. Lorsque je songe aux gens de ma génération qui ont été élevés près de la rivière des Outaouais, je me demande dans quelles mesures ils ont souffert parce que l'industrie ne remplissait pas toutes ses responsabilités. Néanmoins, les choses ont changé. Nous avons appris notre leçon. J'ai bon espoir que nous sommes sur le point d'entrer dans une nouvelle ère de relations industrielles. Je veux vous assurer que nous reconnaissons pleinement l'importance qu'a cette industrie pour le pays, mais il faut s'entendre. Si nous prenons les mesures proposées, s'il faut que la divulgation soit complète et la coopération efficace, j'estime qu'avec la collaboration et l'encouragement du gouvernement, cette industrie continuera à

[Text]

citizens of Canada. I say this in all sincerity. This is not done to impress anyone.

Senator Macnaughton: It is a good statement. In listening to you read this paper, I got the impression that you were advocating protection for the fine paper industry. What is the thrust of your argument?

Mr. Lorrain: We are pointing out that the fine paper industry has a problem.

Senator Macnaughton: Well, you have 7,000 employees. It is a segment of the overall industry. What is it that you really want?

Mr. Lorrain: I would like to call upon Mr. Curley, who works closely with the majority of our members in the fine grades, and he has given that a lot of thought.

Senator Macnaughton: You may start by defining "fine papers", for the ignorant.

Mr. Curley: It is a little difficult to give you a quick definition. There are about 200 grades, at least, of fine papers. In the industry we tend to think of them as almost anything other than newsprint. Even there I am afraid that we get into a technical argument about some of the speciality papers. For our purposes here today, I think that we could simply say that fine papers are those papers that are used in a domestic market, such as book writing, coated and uncoated, and so on, as opposed to newsprint, which is mostly exported. Seventy-five per cent of our newsprint production is exported.

The problem that the fine grades have is a limited market. We tend to use a term in the industry called "the economies of scale." A large machine, even not too big a machine, can spew out a terrific amount of paper. If you do not have that economy of scale, that is running a given grade for a long duration, your efficiency suffers considerably. With a limited domestic market, those people in the fine grades business in Canada—the manufacturers of fine papers—are very inefficient because of the fact that they are constantly changing runs and grades, and they are dealing almost on a corner-grocery-store basis with the buyers. I think it was Senator Carter who was asking the question about what we mean by "totally integrated", with regard to United States versus Canada. In Canada I think there are only four or five major manufacturers of fine grades. Three of them are what we call totally integrated with a large company. One is a specific operation. In the United States, as I understand it, they are almost all totally integrated. A given manufacturer of paper products makes every kind of paper product, including newspaper pulp.

[Traduction]

contribuer grandement à l'économie et au bien-être futur des citoyens du Canada. Je le dis en toute sincérité. Je ne cherche pas à impressionner qui que ce soit.

Le sénateur Macnaughton: C'est bien dit. Lorsque vous avez lu votre mémoire, j'ai eu l'impression que vous prôniez la protection de l'industrie des papiers fins. Où vouliez-vous en venir?

M. Lorrain: Nous voulions souligner que l'industrie des papiers fins est en difficulté.

Le sénateur Macnaughton: Bon, vous comptez 7,000 employés. Il s'agit d'une partie de l'ensemble de vos effectifs dans l'industrie. Que voulez-vous au juste?

M. Lorrain: Je voudrais demander à M. Curley, qui est en rapport étroit avec la majorité de nos membres qui fabriquent des papiers de qualité et qui a de plus beaucoup étudié la question, de nous parler de la situation.

Le sénateur Macnaughton: Peut-être pourriez-vous commencer en nous donnant une définition de l'expression «papier de qualité».

M. Curley: A brûle-pourpoint il est très difficile de vous donner une définition. Il y a approximativement 200 espèces de papier de qualité. Dans l'industrie, quand nous parlons de papier de qualité, nous parlons d'à peu près tous les papiers autres que le papier journal. Même là, il faudrait que nous donnions une définition beaucoup plus technique en ce qui concerne certains papiers spéciaux. Pour nos besoins aujourd'hui, je pense que nous pourrions tout simplement dire que les papiers de qualité sont ceux que l'on emploie sur le marché national comme par exemple le papier servant à imprimer les livres, couché ou non etc., que nous opposerons au papier journal lequel est principalement exporté. En effet, 75 p. 100 de notre production de papier journal est exporté.

Le problème qui se pose est que les catégories de papier de qualité n'ont qu'un marché limité. Nous avons tendance à employer un terme dans l'industrie qui s'appelle: «les économies d'échelle». Ainsi, une machine importante sans être, pour autant, une machine énorme peut produire du papier en quantité considérable. Si nous ne disposions pas de cette économie d'échelle pour la production d'un type de papier particulier sur une longue durée, notre efficacité aura à en souffrir énormément. Disposant d'un marché national limité, les fabricants de papier de qualité au Canada voient leurs opérations devenir peu rentables car ils doivent constamment changer de catégorie et de plus les ventes sont extrêmement limitées. Je pense que le sénateur Carter m'a déjà posé la question, à savoir ce que nous voulons dire par «complètement intégré» en ce qui concerne l'opération effectuée au Canada par rapport aux États-Unis. Au Canada, je crois qu'il n'existe que 4 ou 5 fabricants importants de papier de qualité. Trois d'entre eux sont des fabricants complètement intégrés au sein d'une compagnie importante. Une seule entreprise ne fabrique que du papier de qualité. Aux États-Unis, comme je vois la chose, les fabricants sont presque tous intégrés. Ainsi, un fabricant donné de produits de papeterie fabrique n'importe quel type de papier, y compris de la pâte à papier journal.

[Text]

Our problem here is simply that we have a limited market and we have built-in inefficiencies of operation. If we were to reduce our tariffs indiscriminately, I am afraid that we would simply get run over by the "American elephant" that our Prime Minister refers to, because they have the scale.

Senator Macnaughton: I have taken enough time. Thank you.

Senator McElman: May I follow through on this fine paper matter? Since the extended strike in 1975, when the American producers moved into the Canadian market—and I think there was an increase of 50 per cent in the amount of the normal imports—I would like you to consider in retrospect the effect of that strike. The major producers in Canada have been price-cutting ever since. They have been trying to get back the customers they lost during that period, and not too successfully. Have you been able to estimate as representatives of labour, what the cost in terms of jobs in Canada has been because of reduced production through loss of markets?

Mr. Curley: I do not have any numbers, but at this point in time I do not think it is at all overwhelming. As a matter of fact, it is my understanding that the Canadian producers have virtually retrieved their markets. As exporters, we are almost exporting as much fine paper as we are importing at this point in time. There have been conditions that have contributed to the reduction of employment in the fine paper industry, other than the strike. The prime problem is the state of the economy. Our industry is one—and particularly the fine papers operation—which would include, in loose definition, board operations. They are excellent barometers of the state of the economy. We do not use boxes or paper if we are not selling anything in the domestic market. That is the major problem, unemployment and the state of the economy.

Mr. Buchanan: In addition to that, the last thing in the world a producer wants to do is lose his skilled staff and, wherever possible, will shut down for a period of time, or back off production, rather than lay people off.

Senator Macnaughton: That lasted for three months, did it not?

Mr. Curley: It went as long as seven months in some areas.

Senator McElman: With respect to the discussion we had concerning the installation of anti-pollution equipment, has this not served to force management in a considerable number of cases now to go into up-dating plants, work which should have been undertaken in any event? I mean to say that when they are forced to carry out the installation of the anti-pollution equipment they find at the same time that they should improve their process plant and it becomes economical to do it in conjunction with the anti-pollution installation. I refer you to Frasers, at Madawaska, whose processing installation was allowed to run down over so many years in relation to being

[Traduction]

Notre problème, au Canada, réside simplement dans le fait que nous disposons d'un marché restreint et que nous avons des déficiences d'exploitation. Ainsi, si nous voulions réduire nos tarifs sans discrimination, je crois que nous nous ferions écraser par «le rouleau compresseur américain», auquel notre premier ministre fait allusion, vu l'étendue de leur production.

Le sénateur Macnaughton: Je n'ai pris que trop de votre temps. Merci beaucoup.

Le sénateur McElman: Puis-je vous poser quelques questions supplémentaires au sujet des papiers de qualité? Depuis la grève prolongée de 1975 qui a entraîné la venue de producteurs américains sur le marché canadien, je pense qu'il y a eu une augmentation de 50 p. 100 dans les importations. Je voudrais que vous examiniez rétrospectivement l'incidence de cette grève. Les principaux producteurs du Canada ont diminué leurs prix depuis lors. En fait ils ont essayé de récupérer les clients qu'ils avaient perdus pendant cette période, sans grand succès d'ailleurs. Pouvez-vous faire certaines estimations quant au coût en main-d'œuvre et en emplois au Canada qu'a représenté cette diminution de la production causée par la perte de marchés?

M. Curley: Je n'ai pas les chiffres en tête, mais à l'heure actuelle je ne pense pas que cela soit très considérable. En fait, je crois que les producteurs canadiens sont parvenus à récupérer leurs marchés. En tant qu'exportateurs, nous exportons à peu près la même quantité de papier de qualité que nous en importons pour l'instant. Certains facteurs, autres que la grève, ont contribué à la réduction de l'emploi dans l'industrie du papier fin. Le problème principal est celui de l'état de l'économie. Notre industrie, et surtout la production de papiers fins, devrait englober, dans une définition large, des activités relatives à la production du carton, car ce sont d'excellents baromètres de l'état de l'économie. Nous n'utilisons pas de boîtes, ni de papier quand nous ne vendons rien sur le marché intérieur. Voilà le problème majeur: le chômage et l'état de l'économie.

M. Buchanan: Il faut aussi ajouter que la dernière chose qu'un producteur souhaite faire c'est de perdre son personnel spécialisé et, dans la mesure du possible, il préférera fermer son usine un certain temps ou ralentir la production plutôt que de congédier des employés.

Le sénateur Macnaughton: Cela a duré trois mois n'est-ce pas?

M. Curley: Cela a duré jusqu'à sept mois dans certaines régions.

Le sénateur McElman: Au sujet de la discussion que nous avons eue sur l'installation d'équipements anti-pollution, cette mesure n'a-t-elle pas, dans un grand nombre de cas, forcé la direction à moderniser maintenant ses usines, ce qui aurait dû de toute façon être fait. Ce que je veux dire, c'est que lorsqu'elle est obligée de faire installer un dispositif anti-pollution, la direction se rend compte en même temps qu'elle devrait améliorer son matériel de fabrication, et il devient rentable de le faire conjointement avec l'installation d'appareils anti-pollution. Prenez l'exemple de la société Frasers, à Madawaska, qui a laissé se détériorer son matériel pendant un

[Text]

modern in competition with other mills. Now that they are forced by government to meet the anti-pollution standards they can carry out expansion and up-dating. I believe approximately \$80 million is being invested at the moment. Have you evidence to give us that this applies generally in the industry?

Mr. Lorrain: Yes, I believe it does for a number of operations. You have described one of which I was thinking when you touched upon that subject. I believe that, by and large, when a considerable amount of money must be spent to reduce pollution, or eliminate it as much as possible, it becomes viable for the company to improve the process and spend more money to improve it.

Senator McElman: Would it be fair to ask you, then, is the installation of anti-pollution equipment serving to force our industry to be more competitive with its United States competitors in the North American market?

Mr. Lorrain: It is in some cases. I am not qualified to make a general statement without touching base with the industry.

Mr. Curley: I had alluded to that earlier, senator. Perhaps I did not make myself clear, but I believe it is a happy spinoff. As a matter of fact, in many cases I believe they just find the old equipment that was inefficient is no longer available and the process must be upgraded. They simply cannot buy the old junk, but must obtain new equipment. However, because of the whole process, involving mechanical and plumbing work, they have to literally start all over again. That is where the big cost factor comes in. It is not just the basket outside the window. As a matter of fact, there is a company in northern Ontario that has always had an enlightened approach to equipment problems. They now have a closed process or continuous system, which is ideal from the environmental aspect as nothing goes back into the river. That could not be simply taken holus bolus and installed in an old plant today. All the other technology must be in place. That is a dilemma. However, hybrids are available which would improve everything.

Senator McElman: Before you leave this one, is that mill still in a good competitive situation?

Mr. Curley: It is one of our jewels, if you wish.

Senator Croll: Where is it?

Mr. Curley: It is the Great Lakes Paper Company, at Thunder Bay, Ontario.

Senator Macnaughton: That is a new mill.

Mr. Curley: No; it is an old mill. I would think it was in the 1930s and upgraded in the 1940s.

Mr. Lorrain: It was built before that; the first operation was immediately following the first World War.

[Traduction]

grand nombre d'années, au lieu de le renouveler pour concurrencer d'autres fabriques. Maintenant que le gouvernement l'oblige à se conformer aux normes anti-pollution elle peut s'agrandir et se moderniser. Environ \$80 millions, me semble-t-il, ont été investis à l'heure actuelle. Pouvez-vous nous montrer par des exemples, qu'en général il en va ainsi dans l'industrie?

M. Lorrain: Oui, je crois qu'il en va bien ainsi dans le cas de plusieurs exploitations. Vous en avez décrit une à laquelle je pensais au moment où vous avez soulevé le sujet. D'une façon générale, je pense que, lorsqu'il faut dépenser des sommes considérables pour réduire la pollution ou la supprimer autant que possible, il devient rentable pour l'entreprise d'améliorer son matériel de fabrication et de dépenser un peu plus à cette fin.

Le sénateur McElman: Serait-il juste de vous demander alors si l'installation de dispositifs anti-pollution a ceci de bon qu'elle force notre industrie à être plus compétitive sur le marché nord-américain face aux concurrents américains?

M. Lorrain: C'est vrai dans certains cas, mais je n'ai pas les renseignements me permettant de faire une déclaration générale sans avoir au préalable consulté l'industrie.

M. Curley: J'y avais fait allusion antérieurement, sénateur. Je n'ai peut-être pas été très explicite, mais je crois qu'il s'agit d'un engrenage fort heureux. En fait, dans bien des cas me semble-t-il, on estime que le matériel ancien qui était inefficace n'existe plus et que le procédé de fabrication doit être modernisé. On ne peut tout simplement plus acheter de telles vieilles machines, et il faut obtenir du matériel neuf. Néanmoins, compte tenu du changement global qui exige des travaux d'ordre mécanique et de plomberie, il faut littéralement tout renouveler. Et c'est là que le facteur coût intervient: il ne s'agit pas simplement d'un petit supplément. Il existe même une fabrique dans le nord de l'Ontario qui a toujours abordé d'une façon éclairée les problèmes d'équipement. Elle dispose maintenant d'un procédé de fabrication fermé ou d'un système continu, ce qui est idéal du point de vue de l'environnement étant donné qu'aucun déchet ne retourne à la rivière. Mais on ne pourrait pas tout simplement prendre ce matériel d'un seul coup et l'installer aujourd'hui dans une vieille usine. Il faut que toute l'infra-structure technologique existe déjà et c'est là un dilemme. Il existe toutefois des hybrides qui amélioreraient toute la situation.

Le sénateur McElman: Avant de laisser cet exemple, la situation de cette fabrique est-elle encore bien compétitive?

M. Curley: C'est l'une de nos perles, si je puis dire.

Le sénateur Croll: Où est-elle située?

M. Curley: Il s'agit de la *Great Lakes Paper Company*, à Thunder Bay, en Ontario.

Le sénateur Macnaughton: Mais c'est une usine neuve.

M. Curley: Non, c'est une vieille usine. Je pense qu'elle a été construite dans les années 30 et modernisée dans les années 40.

M. Lorrain: Elle a été construite avant cela, puisque la première exploitation date des lendemains immédiats de la Première Guerre mondiale.

[Text]

Senator Croll: I understood that the Americans in the environmental and pollution aspects are allowing the operators to phase in whatever is required over a very extended period of time, to the point at which they seem to be able to handle it. Are we being more unreasonable in that respect?

Mr. Lorrain: We stated before you joined the meeting, senator, that the various provincial governments are less stringent than their American counterparts in this field. The Americans must meet a deadline before most Canadian operators.

Senator Croll: What cities, or towns, have plants in northern Ontario?

Mr. Curley: That have advanced that far in terms of control, senator?

Senator Croll: No; just generally, the location. I am trying to recall some of which I knew years ago.

Mr. Curley: In that immediate location, Thunder Bay, of course, there are three mills of Abitibi. About 600 miles down the road is the Domtar plant and 223 miles northwest is the Dryden Paper Company. Two hundred and twenty five miles west and more southerly is the Ontario-Minnesota operation and approximately 300 miles away is the Kenora operation of Ontario-Minnesota.

Senator Croll: You are not in the Sudbury area at all?

Mr. Lorrain: The closest is Espanola.

Senator Croll: That is the one of which I was thinking. I knew Espanola many, many years ago and that was the complaint in those days; has it not changed?

Mr. Curley: Yes, they have it either in place, or ready to be put in place, with a clarifying system and so on. The major complaint of anyone passing in the vicinity of Espanola, even in recent years, has not been so much with respect to pollution of the rivers as pollution of the air in terms of its aesthetics. The process they use gives off hydrogen sulphide and sulphuric acid, but it really would not hurt anyone. These companies are installing scrubbers and so on to deal with the problem.

The Deputy Chairman: Senator Croll, of course, was a distinguished cabinet minister in Ontario.

Mr. Lorrain: I remember that.

The Deputy Chairman: I was thinking of asking him, in view of the statement we hear so often that these problems in connection with the environment and perpetual harvesting are modern, am I correct that I can remember Senator Croll speaking of them many years ago?

Senator Croll: Nothing has changed.

Mr. Curley: I was absolutely amazed to see a study done in 1927 which mentioned the same problem.

Senator Croll: I remember having to deal with that Espanola plant back in the 1930s. They were not working

[Traduction]

Le sénateur Croll: On me dit qu'en matière d'environnement et de pollution les Américains permettent aux exploitants d'installer progressivement ce qui est requis sur une très longue période répondant à leurs possibilités. Sommes-nous moins raisonnables à ce sujet?

M. Lorrain: Nous avons déclaré avant votre arrivée, sénateur, que les divers gouvernements provinciaux imposent en ce domaine des mesures moins sévères que leurs homologues américains. Ces derniers doivent respecter un délai plus court que celui imposé à la plupart des exploitants canadiens.

Le sénateur Croll: Dans quelles villes ou villages y a-t-il des usines dans le nord de l'Ontario?

M. Curley: Vous voulez dire qui en sont rendues à ce point en ce qui concerne le contrôle de la pollution, sénateur?

Le sénateur Croll: Non, simplement en général du point de vue de leur emplacement. J'essaie de me souvenir des fabriques que je connaissais il y a de nombreuses années.

M. Curley: Aux environs immédiats de Thunder Bay il y a, bien entendu, trois fabriques de la société Abitibi. A 600 milles de là environ, on trouve l'usine de *Domtar*, et à 223 milles au nord-ouest celle de la *Dryden Paper Company*. Puis 225 milles au sud-ouest est installée l'exploitation de l'*Ontario-Minnesota* et à environ 300 milles une autre fabrique de l'*Ontario-Minnesota*, à Kenora.

Le sénateur Croll: Vous n'êtes pas du tout dans la région de Sudbury?

M. Lorrain: La fabrique la plus proche est celle d'Espanola.

Le sénateur Croll: C'est justement à celle-là que je pensais. Je la connaissais il y a de cela très très longtemps et on se plaignait déjà à ce moment-là. Les choses ont-elles changé?

M. Curley: Oui, l'entreprise a déjà procédé à ces installations ou est prête à le faire, elle a prévu un système d'épuration, etc. Lorsqu'on visite les installations d'Espanola, et c'était même le cas au cours des dernières années, on est frappé, non pas par la pollution des rivières mais par celle de l'air, car la fumée ne cadre absolument pas avec le paysage. Le procédé qu'utilise cette usine produit de l'hydrogène sulfuré et de l'acide sulfurique, mais ces produits ne sont pas vraiment dangereux. Ces entreprises installent des filtres et d'autres dispositifs pour éliminer cet inconvénient.

Le vice-président: Évidemment, le sénateur Croll était un distingué ministre du cabinet en Ontario.

M. Lorrain: Je me souviens.

Le vice-président: Étant donné qu'on entend très souvent que ces problèmes liés à l'environnement et à l'émission de substances nocives sont apparus récemment, je voulais demander au sénateur Croll s'il en a déjà parlé il y a plusieurs années.

Le sénateur Croll: Rien n'a changé.

M. Curley: J'ai été absolument renversé de constater qu'une étude effectuée en 1927 faisait déjà mention de ce même problème.

Le sénateur Croll: Je me souviens qu'on parlait déjà de cette usine d'Espanola dans les années 30. A cette époque, les

[Text]

much there in those days. I asked them to clean up the area and we were faced with the prospect of having employment, or no employment and just closed our eyes to it.

Mr. Curley: Earlier in the discussion Mr. Lorrain and Mr. Buchanan spoke of the union's position in response to a question from one of the senators. I gained the impression that my colleague Mr. Buchanan responded: "Do you want us to subsidize the industry?" Of course, we all subsidize the industry, but I trust the senators realize that the cost of labour in a plant represents something like 20 per cent to 25 per cent maximum of the cost of the operation. I would suggest that if anyone intends to subsidize the industry, because it is the most vital industry in our perception to the citizens of Canada, perhaps the government should give the industry some relief in order to give it incentive to install pollution abatement equipment, which would allow us to become more efficient and, therefore, more competitive in the market.

Senator Macnaughton: That is a very good point; we must remember that from the viewpoint of the management side the cost of money can be 12 per cent today, when it was 6 per cent in the past.

The Deputy Chairman: Are you telling us it can be 6 per cent in 10 months?

Senator Macnaughton: I am speaking of the past.

The Deputy Chairman: Could I ask one question which has concerned me on reading the statements made by Mr. Lorrain? There seems to be an assumption here that it is inevitable that there will be tariff reductions in the Tokyo talks. What is the reason for this assumption? Why is it thought that the pulp and paper industry is going to be singled out as one area in which tariff reductions may be made as a trade-off against some other industries? What is the basis for this assumption?

Mr. Lorrain: Well, as one walks down St. James Street, it is something that is being bandied about and the industry has been concerned about it. It has been one of these rumours from what in the past have been reliable sources.

Senator McElman: But is it not recent history that forest products have been bargained away by Canada for other benefits?

The Deputy Chairman: I cannot answer that question, senator.

Senator McElman: Very well, I will put it to the witnesses. Is it not a fact in recent history that forest products have been bargained away by Canada in GATT negotiations and I refer you, of course, immediately to what happened with plywood.

The Deputy Chairman: That is a very interesting question.

Mr. Lorrain: Well, some statements have been made, and our sources of information have indicated that this is so.

Mr. Curley: I may have the year wrong, but I believe it was in the Kennedy Round that we in the industry were nonplussed

[Traduction]

activités étaient assez réduites dans cette région. J'ai demandé à l'entreprise de nettoyer le secteur et étant donné que nous avions de la difficulté à trouver de la main-d'œuvre, nous avons simplement fermé les yeux.

M. Curley: Tantôt, MM. Lorrain et Buchanan ont parlé de l'attitude du syndicat en réponse à une question posée par un des sénateurs. J'ai eu l'impression que mon collègue, M. Buchanan, demandait s'il fallait venir en aide à l'industrie. Il est vrai que nous lui venons tous en aide, mais j'espère que les sénateurs reconnaîtront que le coût de la main-d'œuvre dans une usine représente entre 20 et 25% des frais d'exploitation. Si l'on doit venir en aide à l'industrie et à notre avis, il s'agit de l'industrie la plus importante pour les citoyens du Canada, peut-être le gouvernement devrait-il accorder certaines concessions à l'industrie, pour l'encourager à installer du matériel destiné à réduire la pollution; ainsi, l'industrie aurait un meilleur rendement et elle pourrait être plus concurrentielle sur le marché.

Le sénateur Macnaughton: C'est là un point très intéressant; nous devons nous souvenir que, pour les gestionnaires, le taux d'intérêt s'établissait peut-être à 12% aujourd'hui, alors qu'il était autrefois de 6%.

Le vice-président: Vous dites bien qu'il peut s'agir de 6% en 10 mois?

Le sénateur Macnaughton: Je parlais du passé.

Le vice-président: J'aimerais vous poser une question qui m'est venue à l'esprit en lisant les déclarations de M. Lorrain. On semble présumer qu'il est inévitable qu'on décide de réduire les tarifs lors des pourparlers de Tokyo. Sur quoi se fonde cette hypothèse? Pourquoi croit-on que l'industrie des pâtes et papiers bénéficiera de réductions de tarifs au détriment d'autres industries?

M. Lorrain: Et bien, c'est un sujet dont on discute beaucoup sur la rue Saint-Jacques et l'industrie en est très préoccupée. Il s'agit d'une de ces rumeurs venant de sources qui se sont avérées sûres par le passé.

Le sénateur McElman: Mais n'est-ce pas tout récemment que le Canada a commencé à se servir de ses produits forestiers pour obtenir d'autres avantages?

Le vice-président: Je suis incapable de répondre à cette question, sénateur.

Le sénateur McElman: Très bien, je vais la poser aux témoins. N'est-il pas vrai que ce n'est que tout dernièrement que le Canada a commencé à «sacrifier» en quelque sorte ses produits forestiers, dans le cadre des négociations du GATT et je veux parler, bien entendu, du cas particulier du contre-plaqué.

Le vice-président: C'est une question très intéressante.

M. Lorrain: Eh bien, des déclarations ont été faites à cet effet et nos sources d'information ont indiqué que c'était le cas.

M. Curley: Je me trompe peut-être d'année, mais je crois que c'est lors du Kennedy Round que nous nous sommes

[Text]

to find there was a reduction in the then tariff on fine grades with, as it was quaintly put by a spokesman for the industry, no *quid pro quo* whatever and left us in great difficulty trying to adjust.

Mr. Buchanan: Before the talks were finished we had sent telegrams to the Prime Minister and to cabinet ministers asking them to look into the situation, if what we had heard was going to happen, and to take a realistic stand on the issue at that time and nothing was done.

Senator Croll: Speaking of plywood, that was a great catastrophe in Newfoundland, of course. Was that due to something the government did or was it due to some inefficiency or something like that?

Mr. Curley: I cannot comment on that, senator.

Mr. Lorrain: I was not aware that plywood was important to the Province of Newfoundland.

The Deputy Chairman: Well, honourable senators, it is 12 o'clock, so if there are no further questions I am sure it would be your wish that I should thank Mr. Lorrain and his colleagues for a very interesting statement and for excellent answers to some excellent questions. We thank you for coming, Mr. Lorrain, and we wish you luck in Tokyo.

Mr. Lorrain: Thank you very much, Mr. Chairman. We appreciate very much being with you, and we have found it stimulating.

The committee adjourned.

[Traduction]

trouvés désespérés en apprenant qu'il y aurait une réduction du tarif alors en vigueur pour les catégories de papiers fins et ce, sans aucune équivoque, comme l'avait déclaré un représentant de l'industrie, de façon si pittoresque; cela nous a causé bien des problèmes d'adaptation.

M. Buchanan: Avant que les discussions ne prennent fin, nous avons télégraphié au premier ministre et aux ministres du Cabinet pour leur demander de se pencher sur cette situation, au cas où ce dont nous avons entendu parler se produirait et afin d'adopter une attitude réaliste à cet égard, mais aucune mesure n'a été prise.

Le sénateur Croll: En ce qui concerne le contre-plaqué, cela fut évidemment une véritable catastrophe pour Terre-Neuve. Était-ce la faute du gouvernement, d'un manque d'efficacité ou quoi?

M. Curley: Je ne peux formuler d'observation à cet égard, sénateur.

M. Lorrain: Je ne savais pas que le contre-plaqué était aussi important pour Terre-Neuve.

Le vice-président: Eh bien, honorables sénateurs, il est midi et s'il n'y a pas d'autres questions, je suis certain que je peux remercier M. Lorrain et ses collègues en votre nom d'avoir fait un exposé aussi intéressant et d'avoir bien voulu répondre à nos questions. Nous vous remercions d'être venu, M. Lorrain, et nous vous souhaitons bonne chance dans vos activités à Tokyo.

M. Lorrain: Merci beaucoup, monsieur le président. Nous sommes heureux d'avoir été des vôtres et avons trouvé cette séance très stimulante.

Le Comité suspend ses travaux.

WITNESSES—TÉMOINS

Canadian Paperworkers Union:

Mr. L. H. Lorrain, President;
Mr. J. M. Buchanan, Secretary Treasurer;
Mr. T. H. Curley, Vice-President of Region 3; and

Mr. F. J. Dunberry, Director of Research.

Syndicat canadien des travailleurs du papier:

M. L. H. Lorrain, président;
M. J. M. Buchanan, Secrétaire trésorier;
M. T. H. Curley, vice-président du district et de la région 3;
et
M. F. J. Dunberry, directeur de la recherche.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Wednesday August 3, 1977

Le mercredi 3 août 1977

Issue No. 28

Fascicule n° 28

Complete Proceedings on Bill C-24 intituled:
"An Act respecting immigration to Canada"

Seul et unique fascicule sur le bill C-24, intitulé:
«Loi concernant l'immigration au Canada»

REPORT OF THE COMMITTEE

RAPPORT DU COMITÉ



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Laird
Barrow	Lang
Bélisle	Macnaughton
Cameron	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa West</i>)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(20)
Lafond	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Laird
Barrow	Lang
Bélisle	Macnaughton
Cameron	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa-Ouest</i>)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(20)
Lafond	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, August 2, 1977:

Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Riley, seconded by the Honourable Senator Rizzuto, for the second reading of the Bill C-24, intituled: "An Act respecting immigration to Canada".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Riley moved, seconded by the Honourable Senator Cameron, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, August 3, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Langlois moved, seconded by the Honourable Senator Perrault, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs have power to sit while the Senate is sitting today and that Rule 76(4) be suspended in relation thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 2 août 1977:

Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Riley, appuyé par l'honorable sénateur Rizzuto, tendant à la deuxième lecture du Bill C-24, intitulé: «Loi concernant l'immigration au Canada».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Riley propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le bill soit déféré au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mercredi 3 août 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Langlois propose, appuyé par l'honorable sénateur Perrault, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à siéger durant la séance du Sénat d'aujourd'hui et que l'article 76(4) du Règlement soit suspendu à cet égard.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, AUGUST 3, 1977
(30)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:37 a.m., this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Asselin, Connolly (*Ottawa West*), Croll, Grosart, Lafond, Lang and McNamara. (8)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Bosa, Godfrey, Molson and Riley. (4)

In attendance: From Department of Manpower and Immigration: Dr. Jack Manion, Deputy Minister; Mr. James Cross, Director General, Special Projects; and Mr. Maurice Brush, Senior Projects Officer.

The Committee proceeded to its consideration of Bill C-24, "An Act respecting immigration to Canada".

Witnesses: Honourable Bud Cullen, Minister of Manpower and Immigration. *From The Department of Manpower and Immigration:* Mr. Richard Tait, Assistant Deputy Minister, Immigration.

At 12:45 p.m. the witnesses were permitted to retire and the Committee continued *in camera*.

At 1:00 p.m. the Committee adjourned until later this day.

AFTERNOON SITTING
(31)

At 2:45 p.m., the Committee resumed its consideration of Bill C-24, in *open session*.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Asselin, Bélisle, Cameron, Lafond, Lang and Rowe. (7)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Bell, Bosa, Forsey, Godfrey, Molgat and Riley. (6)

In attendance: From the Department of Manpower and Immigration: Mr. Maurice Brush, Senior Projects Officer.

Witnesses: From the Department of Manpower and Immigration: Mr. Richard Tait, Assistant Deputy Minister, Immigration and Mr. James Cross, Director General, Special Projects.

The Committee proceeded to a Clause by Clause consideration of Bill C-24, "An Act respecting immigration to Canada".

At 2:58 p.m., the Committee recessed to permit Honourable Senators to attend a vote in the Senate.

At 3:25 p.m., the Committee resumed.

Mr. Tait submitted, to the Committee, copies of correspondence between the Honourable Bud Cullen, Minister of Manpower and Immigration and the Honourable Jacques Couture, Minister of Immigration of the Province of Quebec.

*Agreed,—*That the above mentioned correspondence be annexed to these proceedings. (*See Appendix "28-A"*)

Clause 2 carried.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 3 AOÛT 1977
(30)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 37.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Asselin, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Grosart, Lafond, Lang et McNamara. (8)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Bosa, Godfrey, Molson et Riley. (4)

Aussi présents: Du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: M. Jack Manion, sous-ministre; M. James Cross, directeur général, projets spéciaux; M. Maurice Brush, agent de projets principal.

Le Comité entreprend l'étude du Bill C-24, «Loi concernant l'immigration au Canada.»

Témoins: L'honorable Bud Cullen, ministre de la Main-d'œuvre et de l'Immigration. *Du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration:* M. Richard Tait, sous-ministre adjoint, Immigration.

A 12 h 45, les témoins peuvent se retirer et le Comité poursuit ses travaux à huis clos.

A 13 heures, le Comité suspend ses travaux.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(31)

A 14 h 45, le Comité reprend l'étude du Bill C-24 *en session publique*.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Asselin, Bélisle, Cameron, Lafond, Lang et Rowe. (7)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Bell, Bosa, Forsey, Godfrey, Molgat et Riley. (6)

Aussi présents: Du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: M. Maurice Brush, agent de projets principal.

Témoins: Du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: M. Richard Tait, sous-ministre adjoint, Immigration; M. James Cross, directeur général, Projets spéciaux.

Le Comité entreprend l'étude, article par article, du Bill C-24, «Loi concernant l'immigration au Canada».

A 14 h 58, le Comité suspend ses travaux pour permettre aux honorables sénateurs de participer à un vote au Sénat.

A 15 h 25, le Comité poursuit ses travaux.

M. Tait présente au Comité des copies de la correspondance échangée entre l'honorable Bud Cullen, ministre de la Main-d'œuvre et de l'Immigration, et l'honorable Jacques Couture, ministre de l'Immigration de la province du Québec.

*Il est convenu,—*Que la correspondance susmentionnée soit jointe aux présentes délibérations. (*Voir appendice "28-A"*)

L'article 2 est adopté.

[Text]

On Clause 3; Senator Asselin moved that Clause 3(b) be amended to read as follows: "to enrich and strengthen the cultural and social fabric of Canada, taking into account the federal, bilingual and multi-cultural character of Canada;" following discussion the Clause was allowed to stand.

Clauses 4 to 7, inclusive, were adopted.

Clause 8 was considered and allowed to stand.

Clauses 9 to 18, inclusive, were adopted.

Clause 19 was considered and allowed to stand.

Clauses 20 to 94, inclusive, were adopted.

At 6:18 p.m., the Committee adjourned until later this day.

EVENING SITTING

(32)

At 8:25 p.m., the Committee resumed its consideration of Bill C-24 "An Act respecting immigration to Canada".

Present: The Honourable Senators van Roggen (Chairman), Asselin, Connolly (*Ottawa West*), Lang, McElman and McNamara. (6)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Bell, Bosa, Frith, Molgat, Riley, Smith (*Queens-Shelburne*).

In attendance: Mr. Maurice Brush, Special Projects Officer, Department of Manpower and Immigration.

Witnesses: From the Department of Manpower and Immigration: Mr. Richard Tait, Assistant Deputy Minister, Immigration; Mr. James Cross, Director General, Special Projects. *And also* Mr. R. L. du Plessis, Q. C., Senate Law Clerk and Parliamentary Counsel.

On Clause 3: Senator Asselin requested that he be permitted to withdraw the amendment he had proposed previously to Clause 3. *Agreed.*

Clauses 3 and 8 were adopted.

Clause 19 (1)(g) was considered further and was allowed to stand.

Clauses 95 to 114, inclusive, were adopted.

Clause 115: The Committee agreed that the Chairman be authorized to prepare and include in the Committee's report to the Senate certain comments respecting Clause 115 of the Bill.

Clauses 116 to 129, inclusive, and the schedule were adopted.

Clause 19 (1)(g) was discussed and adopted.

Clause 1 and the title were adopted.

The Bill was adopted without amendment and the Chairman was instructed to report accordingly to the Senate.

On motion of Senator Asselin, *Ordered*,—That, notwithstanding the resolution passed on November 16, 1976 respecting printing, 1000 bilingual copies of this Committee's proceedings be printed respecting Bill C-24 "An Act respecting immigration to Canada".

At 10:25 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

[Traduction]

Article 3; le sénateur Asselin propose que l'article 3(b) soit modifié pour se lire comme suit: «d'enrichir et de consolider le patrimoine culturel et social du Canada, compte tenu de son caractère fédéral, bilingue et *multiculturel*;» après discussion, l'article est réservé.

Les articles 4 à 7 inclusivement sont adoptés.

L'article 8 est étudié et réservé.

Les articles 9 à 18 inclusivement sont adoptés.

L'article 19 est étudié et réservé.

Les articles 20 à 94 inclusivement sont adoptés.

A 18 h 18, le Comité suspend ses travaux.

SÉANCE DU SOIR

(32)

A 20 h 25, le Comité reprend l'étude du Bill C-24, «Loi concernant l'immigration au Canada».

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Asselin, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lang, McElman et McNamara. (6)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Bell, Bosa, Frith, Molgat, Riley, Smith (*Queens-Shelburne*).

Aussi présent: M. Maurice Brush, agent spécial de projets, ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration.

Témoins: Du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: M. Richard Tait, sous-ministre adjoint, Immigration; M. James Cross, directeur, Projets spéciaux en général. *Et également,* M. R. L. du Plessis, C.R., secrétaire légiste et conseiller parlementaire du Sénat.

Article 3: Le sénateur Asselin demande qu'on lui accorde l'autorisation de retirer l'amendement à l'article 3 qu'il a proposé précédemment. *Adopté.*

Les articles 3 et 8 sont adoptés.

L'alinéa (g) du paragraphe 1 de l'article 19 est étudié plus en détail et est réservé.

Les articles 95 à 114 inclusivement sont adoptés.

Article 115: Le Comité convient que le président soit autorisé à préparer et à insérer dans le rapport du Comité au Sénat certains commentaires concernant l'article 115 du Bill.

Les articles 116 à 129 inclusivement et l'annexe sont adoptés.

L'alinéa (g) du paragraphe 1 de l'article 19 est étudié et adopté.

L'article 1 et le titre sont adoptés.

Le Bill est adopté sans amendement et le président est prié d'en faire rapport en conséquence au Sénat.

Sur motion du sénateur Asselin, *il est décidé*,—Que, nonobstant la résolution adoptée le 16 novembre 1976 concernant l'impression, 1,000 exemplaires bilingues des présentes délibérations du Comité ayant trait au Bill C-24 «Loi concernant l'Immigration au Canada» soient imprimés.

A 22 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

E. W. Innes

Clerk of the Committee

[Text]

REPORT OF THE COMMITTEE

Wednesday, August 3, 1977

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs to which was referred Bill C-24, intituled: "An Act respecting immigration to Canada", has, in obedience to the Order of Reference of Tuesday, August 2, 1977, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

The Committee, however, expresses its deep concern relative to the continuing legislative practice of delegating to the Governor-in-Council such substantive powers to make regulations as those contained in paragraphs 115(1) (a), (b) and (c) of the Bill without a provision that regulations of this kind be not only laid before, but approved by, Parliament before coming into force.

Respectfully submitted,

[Traduction]

RAPPORT DU COMITÉ

Le mercredi 3 août 1977

Le Comité permanent des affaires étrangères auquel a été déferé le Bill C-24, intitulé: «Loi concernant l'immigration au Canada», a conformément à l'ordre de renvoi du mardi, 2 août 1977, examiné ledit bill et en fait maintenant rapport sans amendement.

Le comité tient cependant à exprimer sa vive inquiétude de voir se poursuivre une pratique législative qui a pour effet de déléguer au Gouverneur en conseil des pouvoirs réglementaires aussi importants que ceux accordés par les alinéas 115(1)a), b) et c) du bill sans prévoir, avant l'entrée en vigueur de règlements de ce genre, non seulement leur dépôt devant le Parlement mais encore leur approbation par le Parlement.

Respectueusement soumis,

Le président

George C. van Roggen

Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, August 3, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs, to which was referred Bill C-24, respecting immigration to Canada, met this day at 9.30 a.m. to give consideration to the bill.

Senator George van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I call the meeting to order.

I apologize to you and to our witnesses that we are somewhat cramped this morning, but as you know we have a number of competing committees sitting in an effort to get through a lot of legislation at the end of the session.

This morning we have before us Bill C-24, respecting immigration to Canada, and you will recall that 18 months ago, or more we had before this committee Bill C-85, and act respecting Temporary Immigration Security, prior to the Olympics, when Mr. Andras was minister. That, with variations, is incorporated, of course, in the bill that we have before us today. Both the minister, Mr. Cullen, and the officers of his department, including Mr. Manion, the Deputy Minister, Mr. Tait, Assistant Deputy Minister, Mr. Cross, Director General of Special Projects, and Mr. Brush, Senior Projects Officer, are before us this morning. I might say I asked the minister if he would come at the beginning of our meeting on this matter to make an opening statement, and if members of the committee are agreeable, since he has to appear before a cabinet committee this morning, we could keep our questioning of the minister until we have finished with the officials and then, on such matters as they are unable to satisfy the committee about, the minister will be quite happy to come back either later today or tomorrow. Is that agreeable to members of the committee?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: With that, Mr. Cullen, I turn the meeting over to you.

The Honourable Bud Cullen, Minister of Manpower and Immigration: First of all, Mr. Chairman, I am pleased to have this opportunity to comment on the bill, and primarily to comment on that which went into the make-up of it. I am not going to give you a detailed summary of Bill C-24. That was done very competently on August 1 when the Senate gave second reading to the bill. At that time the government spokesman outlined the main features of the legislation. What I would like to say is a few words about the preparation that lay behind Bill C-24 which was first introduced into the House of Commons last November. I think it is important that word should get out about the amount of contribution and participation given this by both houses of Parliament, and more importantly by the Canadian citizenry at large.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 3 août 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, auquel a été confiée l'étude du bill C-24 concernant l'immigration au Canada, s'est réuni aujourd'hui à 9 h 30, pour étudier le bill en question.

Le sénateur George van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Messieurs les sénateurs, à l'ordre!

Je tiens à m'excuser, tant auprès des sénateurs que des témoins, de l'ordre du jour plutôt chargé que nous devons respecter ce matin, mais comme vous le savez tous, plusieurs comités siègent simultanément et s'efforcent d'expédier l'étude d'un grand nombre de projets de loi avant la fin de la session.

Ce matin, nous sommes chargés d'étudier le bill C-24 concernant l'immigration au Canada et vous vous souviendrez qu'il y a 18 mois ou peut-être un peu plus, notre Comité devait étudier le bill C-85, une Loi concernant la sécurité temporaire à l'immigration; c'était avant la tenue des Jeux olympiques alors que M. Andras était ministre. Cette loi a été, bien entendu, incorporée, avec certaines modifications, au projet de loi que nous devons étudier aujourd'hui. Le ministre, M. Cullen, et les hauts fonctionnaires de son ministère, dont M. Manion, sous-ministre, M. Tait, sous-ministre adjoint, M. Cross, directeur général de la direction des projets spéciaux, et M. Brush, principal agent de projets témoigneront devant nous ce matin. J'ai demandé au ministre de se présenter devant le Comité au début de notre séance pour nous exposer cette question au moyen de déclarations préliminaires et, étant donné qu'il doit comparaître ce matin devant un comité du cabinet, nous pourrions, si vous êtes d'accord, réserver les questions que nous désirons poser au ministre pour plus tard et procéder d'abord à l'interrogatoire des autres témoins; si les réponses de ces derniers ne satisfont pas les membres du Comité, le ministre se fera un plaisir de comparaître à nouveau plus tard dans la journée ou demain. Êtes-vous d'accord, Messieurs?

Des voix: D'accord.

Le président: Sur ce, M. Cullen, vous avez la parole.

L'honorable Bud Cullen, ministre de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: Monsieur le président, je dirais d'abord que je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de fournir des explications au sujet du projet de loi et surtout au sujet de celui qui a servi de base à sa rédaction. Je n'ai pas l'intention de vous faire un résumé détaillé du bill C-24. Un porte-parole du gouvernement l'a déjà fait avec beaucoup de brio le 1^{er} août lorsque le Sénat a procédé à la seconde lecture du projet de loi. A ce moment-là, le porte-parole en question a mis en relief les principales caractéristiques de cette loi. J'aimerais donc dire quelque mots au sujet des préparatifs du bill C-24 qui a été présenté pour la première fois à la Chambre des communes en novembre dernier. Je crois qu'il est important de parler des efforts et de la bonne volonté dont les deux Chambres du Parlement et surtout les citoyens canadiens à l'étranger ont fait preuve dans la conception de cette législation.

[Text]

The origin of this legislation goes back to September 1973 when my predecessor, the Honourable Bob Andras, decided that there should be a thorough review of Canada's immigration policy. My information is that every, Minister of Immigration since 1952 has had the same feeling. I must say it is to the credit of Mr. Andras that he was able to put this thing together and initiate the preparation of the green paper which became the focus of a national debate through the instrument of the special joint committee. The committee held hearings throughout Canada from May until November 1975. That committee, of which Senator Riel was co-chairman questioned hundreds of witnesses and received thousands of letters from Canadian organizations and private citizens. The committee made its report to Parliament in November 1975. Its report contained numerous recommendations, a high percentage of which are reflected in the bill you have before you. As near as we could enumerate them—although some of them ran one into the other—there were some 45 recommendations of the special joint committee and some 40 or more incorporated into the bill. The recommendations, of course, took into account the multitude of representations made to the committee. Similarly, in drafting the bill the government took into account the viewpoint of hundreds of persons who wrote to the department during the preparation of the green paper and afterwards. I might say at this point that quite apart from numbers of recommendations made, the thoughtful recommendations had quite a significant impact on the preparation of this bill, and there were many people who were not members of any organization but who had a feeling for immigration, and what it might or might not do for Canada, who did take the time and wrote some splendid letters on the subject. It can be fairly said that the active participation of the public in the preparation of the bill was unique. The government wanted to receive the views of as many Canadians as possible. The same spirit of open-mindedness prevailed in the special joint committee which was determined to produce the best report possible without regard for partisan politics.

That constructive attitude, to a very marked degree, was carried into the discussion of the legislation itself in the House of Commons and in the Standing Committee on Labour, Manpower and Immigration. The bill was substantially amended, and considerably improved, in my view, in that committee.

It might be of interest to members if I were to outline some of the changes made to the bill during the clause-by-clause review by the Commons committee. First, the committee endorsed the objectives of immigration policy outlined in clause 3, but it amended the preamble to the clause to declare "that the rules and regulations made under this Act" would recognize these objectives. This reinforced the government's intent when it drafted this clause.

Secondly, changes were made to clause 19 which deals with inadmissible persons. An amendment made it clearer that offences committed outside Canada which would bar an individual's entry must be offences that have a relationship to Canadian law. Clause 19(1)(d), relating to organized criminal activity was amended to describe more precisely the very sort

[Traduction]

Son origine remonte à septembre 1973, à l'époque où mon prédécesseur, l'honorable Robert Andras, a jugé qu'il convenait d'effectuer une révision exhaustive de la politique canadienne en matière d'immigration. Je crois savoir que depuis 1952, tous les ministres de l'Immigration ont eu le même sentiment. Je dois dire qu'il est tout à l'honneur de M. Andras qu'il ait été capable d'agencer cette révision et de commencer la rédaction du Livre vert qui a été au centre d'un débat national conduit par le comité mixte spécial. Ce comité a tenu des audiences partout au Canada du mois de mai au mois de novembre 1975. Ce comité, dont le sénateur Riel était coprésident, a interrogé des centaines de témoins et reçu des milliers de lettres d'associations canadiennes et de citoyens. Le Comité a déposé son rapport au Parlement en novembre 1975. Ce rapport contenait de nombreuses recommandations dont une bonne partie font l'objet du bill que vous avez sous les yeux. Si je ne m'abuse,—même si certaines d'entre elles se recoupaient—sur les quelques 45 recommandations proposées par le comité mixte spécial, quelque 40 ou plus ont été introduites dans le bill. Ces recommandations tenaient naturellement compte de la multitude de témoignages rendus au comité. De même, lors de la rédaction du bill, le gouvernement a pris en considération les vues de centaines de personnes qui ont écrit au ministère pendant et après la préparation du Livre vert. Je puis dire maintenant que plus que le nombre de recommandations faites, la pertinence de certaines a eu une incidence significative sur la préparation du présent bill; en outre, beaucoup de personnes ne faisant partie d'aucune organisation, mais qui avaient une opinion sur la question de l'immigration, à savoir, quelles répercussions cette politique pouvait avoir pour le Canada, se sont donné la peine d'écrire des lettres à ce sujet. On peut honnêtement dire que la participation active du public dans la préparation de ce bill a été des plus louables. Le gouvernement désirait entendre les points de vue du plus grand nombre de Canadiens possible. La même ouverture d'esprit prévalait chez les membres du comité mixte spécial qui avaient décidé de présenter le meilleur rapport possible et d'oublier toute partisanerie politique.

Cette attitude constructive a fortement déteint au cours des discussions sur le projet de loi lui-même à la Chambre des communes et au Comité permanent du travail, de la main-d'œuvre et de l'immigration. À mon avis, le bill a été sensiblement modifié et considérablement amélioré à ce comité.

Les membres seraient peut-être intéressés que je souligne certains des changements apportés au bill au cours de son étude article par article par le Comité des communes. Tout d'abord, le Comité a souscrit aux objectifs de la politique d'immigration énoncée dans le paragraphe 3, mais il en a modifié le préambule de la façon suivante: il a exprimé le souhait «que les règles et règlements établis en vertu de la présente loi» reconnaissent ces objectifs. Cela renforçait l'intention exprimée par le gouvernement lorsqu'il a rédigé cette disposition.

Deuxièmement, des changements ont été apportés au paragraphe 19 concernant les personnes inadmissibles. Une modification a permis de préciser que les délits commis à l'extérieur du Canada et susceptibles d'empêcher un individu d'entrer au Canada doivent constituer des délits aux termes de la loi canadienne. Le sous-alinéa 19(1)d) concernant les activités

[Text]

of person and activity from which we are trying to protect the Canadian public.

Thirdly, clause 7 of the bill requires the Minister of Immigration, after consultation with the provinces, to table in the House a report on the number of immigrants the government deems desirable to accept over a specified period. In committee this clause was amended to require that report to be made not later than November 1 each year if Parliament is sitting and to indicate the demographic factors which were taken into account when preparing it.

Fourthly, an amendment made in the Commons committee requires the regulations made under 115(1)(a)(b) and (c) to be published in the *Canada Gazette* 30 days before they become effective, and to be tabled in Parliament. These are the regulations which set out the point system applicable to applicants for immigration and determine the composition of the family class and the criteria to be applied to it. Hence they are the keystone of our selection system for immigrants. As a result of the amendment, time is now provided for a response to be made to proposed changes before the proposals actually take effect.

Fifth, the bill for the first time reflects in law what has been Canada's policy towards refugees for many years. The bill, as originally drafted, went far beyond Canada's international obligations under the United Nations Convention on Refugees with respect to the protection offered to them and the handling of refugee claims. Nevertheless, useful changes were made by the Commons committee. Clause 6 was amended to emphasize that special selection criteria will be applied to refugees, an amendment which I hope will finally clear up a misconception held by many groups that refugees will be selected under the same criteria as independent immigrants. On the subject of refugees, I arranged to have an amendment made which will put in law our present practice of permitting a refugee claimant in Canada to have counsel present while he or she is being examined.

These are but a few of the changes made by the Standing Committee on Labour, Manpower and Immigration.

Parliament has been involved in the preparation of this legislation for some two-and-a-half years. This was preceded by a year-and-a-half of activity by the department in the preparation of the green paper. This has been a long process, but I would suggest to you that the quality of the bill now before you justifies the extended preparation that has gone into it.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Cullen.

As we agreed at the opening, honourable senators, we will save questioning on details of the bill for Mr. Cullen until he returns and after the officials have gone through the bill with us. But if there are any questions arising particularly out of the

[Traduction]

criminelles a été modifié de manière à décrire plus spécifiquement les catégories de personnes et d'activités contre lesquelles nous voulons protéger les Canadiens.

Troisièmement, l'article 7 du projet de loi stipule que le ministre de l'Immigration, après avoir consulté les provinces, doit déposer devant le Parlement un rapport indiquant le nombre d'immigrants que le gouvernement juge opportun d'admettre durant une période déterminée. Cet article a été modifié en comité de manière à exiger que le rapport soit déposé au plus tard le 1^{er} novembre de chaque année si le Parlement siège et que les facteurs démographiques dont on a tenu compte pour sa préparation y soient énoncés.

Quatrièmement, une modification faite par le Comité de la Chambre exige que les règlements établis en vertu des sous alinéas a), b) et c) de l'alinéa 115 l) soient publiés dans la *Gazette du Canada* au moins 30 jours avant la date de leur entrée en vigueur et qu'ils soient déposés devant le Parlement. Ce sont ces règlements qui établissent le système de points servant à évaluer les requérants, déterminent les normes de sélection concernant la parenté et les critères y afférant. Ils constituent donc la pierre angulaire de notre système de sélection des immigrants. De fait de l'introduction de cet amendement, nous aurons le temps d'attendre les réactions aux changements proposés avant qu'ils entrent en vigueur.

Cinquièmement, ce projet de loi traduit pour la première fois sur le plan juridique ce qu'est depuis bon nombre d'années la politique du Canada envers les réfugiés. Sous sa forme initiale, il allait au-delà des obligations internationales du Canada qui sont énoncées dans la Convention des Nations Unies sur le statut des réfugiés en ce qui concerne la protection à leur assurer et les droits à leur accorder. Néanmoins, le Comité de la Chambre a apporté des changements valables. L'article 6 a été modifié de manière à mettre l'accent sur un critère spécial à appliquer aux réfugiés. Cet amendement, je l'espère, permettra de corriger l'idée fausse partagée par de nombreux groupes qui croient que les réfugiés seront choisis selon les mêmes critères que les immigrants indépendants. En ce qui concerne les réfugiés, j'ai obtenu qu'on introduise un amendement qui donnera force de loi à la pratique actuelle selon laquelle une personne se réclamant du statut de réfugié au Canada peut être accompagnée d'un avocat lors de l'examen de son cas.

Voilà quelques-uns seulement des changements apportés par le Comité permanent du travail, de la main-d'œuvre et de l'immigration.

Le Parlement travaille à la rédaction de cette loi depuis bientôt deux ans et demie. Et avant cela, le ministère avait consacré un an et demi à la rédaction du livre vert. Ce fut donc un processus assez long, mais je suis persuadé que la qualité du projet de loi dont nous sommes saisis justifie le déploiement de tous ces efforts.

Merci, Monsieur le Président.

Le président: Je vous remercie beaucoup, Monsieur Cullen.

Comme nous l'avions convenu au début de cette réunion, honorables sénateurs, nous attendrons d'avoir examiné le projet de loi avec les fonctionnaires compétents et que M. Cullen nous revienne avant de poser des questions sur les

[Text]

statement he has made, perhaps we can deal with them right now.

Senator Asselin: How many amendments were put to the committee?

Hon. Mr. Cullen: Some 99 amendments at the standing committee, and I think roughly 50—I could get the precise figure, but something around 50 out of the 99 were accepted. To some extent, senator, it is difficult to describe because we had an amendment put forward by the Conservative opposition and a similar one put forward by the N.D.P. and we arrived at a compromise, so that although those two were not exactly accepted there was a compromise that went into the bill. So it is difficult to give you a precise figure to say whether any particular amendment was accepted or not accepted. But in large measure we went a long way to meet some of the representations made. I think it is significant that we remove this six-month rule and that kind of thing.

Senator Bosa: Mr. Minister, you stated that the committee agreed with the objectives and the policy. There is one thing that I am sure you are aware of my feelings about, and that is in relation to clause 3(b).

The clause reads:

to enrich and strengthen the cultural and social fabric of Canada, taking into account the federal and bilingual character of Canada.

We have a multicultural policy, which was enacted in 1971. The government has been quite proud of the fact that one-third of Canadians can now identify themselves and derive a sense of belonging to this country. Why can we not insert the word "multicultural" after the word "bilingual", in order that the clause would read:

...taking into account the federal, bilingual and multicultural character of Canada.

That would more accurately reflect the ethnic structure of the Canadian people.

Hon. Mr. Cullen: That is a point that, frankly, we pondered long and hard on, both at cabinet, at caucus and at the committee hearings. It seemed to us that that was an inappropriate spot to give legislative recognition to the multicultural facets. Certainly this government has indicated its belief in the bilingual-multicultural aspect of the country. A special ministry has been set up to deal with that specific aspect of the country. The view that was expressed to me was that this would be too confining. In other words, multiculturalism is something that applies to more than just immigrants; it is something that applies to all of Canada, to the phase and the structure. Probably the word "cultural" in there is as close as we came. However, it seemed to us as a government that incorporating it into this bill was an inappropriate way in which to give the legislative crunch or punch, if you will, that multiculturalism needs. I think there are probably better forms or times and areas where this could, in fact, take place.

Senator Forsey: Surely that would apply equally to the words "bilingual" and "federal." These do not apply only to immigrants. I cannot see the point of the reply you have made to Senator Bosa. I cannot see that that applies at all.

[Traduction]

détails. Mais si vous avez des questions à poser sur la déclaration qu'il vient de faire, vous pouvez le faire maintenant.

Le sénateur Asselin: Combien de modifications le comité a-t-il étudiées?

L'honorable M. Cullen: Le comité permanent en a étudié près de 99 et je crois qu'environ 50—je pourrais me renseigner sur le nombre précis, mais environ 50 des 99 ont été retenues. Dans une certaine mesure, sénateur, il est assez difficile de citer un chiffre exact parce que les partis conservateurs et néo-démocrate en ont présenté une assez semblable et nous sommes arrivés à un compromis. Alors même si ces deux modifications n'ont pas été retenues telles quelles, un compromis a été inclus dans le projet de loi. Il est donc assez difficile de vous citer un nombre exact ou de vous dire si une modification a été acceptée ou non. Mais en général, nous nous sommes vraiment dépassés pour essayer de tenir compte des présentations que nous avions reçues. Je crois que le fait que nous ayons abandonné le règlement des six mois est assez significatif.

Le sénateur Bosa: Monsieur le ministre, vous avez déclaré que le Comité approuvait les objectifs et les politiques énoncés. Je suis persuadé que vous savez ce que je pense de l'alinéa 3b).

Il stipule:

«...d'enrichir et de consolider le patrimoine culturel et social du Canada compte tenu de son caractère fédéral et bilingue.»

Nous avons une politique multiculturelle qui est entrée en vigueur en 1971. Le gouvernement est très fier du fait qu'un tiers des Canadiens peuvent s'identifier au pays et qu'ils ont l'impression d'en faire vraiment partie. Pourquoi ne pouvons-nous pas insérer le terme «multiculturel» après le mot «bilingue» de la façon suivante:

«...compte tenu de son caractère fédéral, bilingue et multiculturel.»

Cela reflèterait plus exactement la structure ethnique du peuple canadien.

L'honorable M. Cullen: C'est une question sur laquelle nous avons réfléchi beaucoup et longtemps, tant au Cabinet qu'en caucus et lors des réunions du Comité. Il nous a semblé qu'il n'était pas opportun de reconnaître légalement le multiculturalisme dans ce contexte particulier. Il ne fait aucun doute que notre gouvernement reconnaît l'aspect bilingue et multiculturel du pays. Un ministère spécial a été établi pour s'occuper de cet aspect particulier du Canada. Selon les opinions dont on m'a fait part, il semble que cela serait trop limitatif. En d'autres termes, le multiculturalisme ne s'applique pas seulement aux immigrants; il s'applique à tout le Canada et à sa structure. Je pense que le terme «culturel» que nous avons utilisé est un bon compromis. Toutefois, il nous semblait, en tant que gouvernement, que si nous intégrions ce terme au projet de loi, cela ne suffirait pas à donner au multiculturalisme la portée législative dont il a besoin. Je pense qu'il y aurait une façon, un moment ou un endroit plus opportun de le faire.

Le sénateur Forsey: Cela devrait s'appliquer également aux termes «bilingue» et «fédéral», car ils ne s'appliquent pas uniquement aux immigrants. Je ne comprends pas la réponse

[Text]

Senator Croll: You can't see that what applies?

Senator Forsey: The argument the minister has just made, Senator Croll. He says that multiculturalism does not apply simply to immigrants. Well, neither does "federal" and neither does "bilingual": they don't apply simply to immigrants; they apply to everybody.

Hon. Mr. Cullen: The one differentiation I would make there is that there is in fact the Official Languages Act, which specifically refers to bilingualism and gives it the kind of thrust, if you will, and the kind of importance that I think it should have. It is my view that there is a better way to give this multiculturalism impact than incorporating it into this bill. It is more applicable to all of Canada than this bill. I think it should be headlined in that way. That is not to say that we have not had strong representations. There are good arguments to be made both ways, and this is one of the things that has given some difficulty in the drafting of the bill.

Senator Godfrey: Is that reference to "bilingual" and "federal" supposed to indicate that we should be particularly sensitive to the needs and requirements of the province of Quebec as a province?

Hon. Mr. Cullen: No, because I think if you say that you are suggesting that it is the only bilingual province, or that this is one particular group that we are endeavouring to cater to. I think what we are endeavouring to point out is the very specific situation that this is in fact a bilingual country, that we have an Official Languages Act which clearly spells that out.

If anything, I think it forces what is written into the British North America Act, because there is some doubt under the British North America Act, although maybe I should not be talking about that act in the presence of another senator. It does strike me that there have been people who have given a very narrow interpretation to bilingualism in its application in Canada. It struck me that the Official Languages Act was a plus, and we have further endorsed that concept in this bill.

Returning to Senator Bosa's question, I think what you need is a jump off spot, a spot where we have a bill that highlights this in the way the Official Languages Act does, and from that will flow the other endorsements, if you will.

The Chairman: If there are no other questions on the minister's opening statement or the general objectives, I would ask that we now—

Senator Bosa: I have just one more question, which I think can be better answered by the minister than the officials.

The Chairman: Senator Bosa, I think you came in after we started. The minister will be coming back. He was just making an opening statement, but he has another meeting to go to, of cabinet. We thought we would have his officials answer our questions as well as they can, and then for those things they

[Traduction]

que vous avez faite au sénateur Bosa. Je ne vois pas du tout le rapport.

Le sénateur Croll: Qu'est-ce que vous ne comprenez pas?

Le sénateur Forsey: La déclaration que vient de faire le ministre, sénateur Croll. Il a dit que le multiculturalisme ne s'appliquait pas uniquement aux immigrants. Mais c'est aussi le cas de «fédéral» et de «bilingue»: ces termes ne concernent pas seulement les immigrants; ils s'appliquent à tout le monde.

L'honorable M. Cullen: La différence que j'aimerais établir ici, c'est qu'en fait, il existe une Loi sur les langues officielles qui a spécifiquement trait au bilinguisme et lui donne, disons, l'impulsion et l'importance qu'il devrait avoir. Je pense qu'il devrait exister un meilleur moyen de donner au multiculturalisme l'impact voulu que de l'intégrer à ce projet de loi. En effet, c'est une notion qui s'applique beaucoup plus à la totalité du Canada que ce projet de loi. Je crois que c'est ainsi qu'on devrait la mettre au premier plan. Cela ne veut pas dire qu'on ne nous ait pas fait de vives observations à cet égard. Il existe des arguments solides des deux côtés. C'est une question qui a soulevé beaucoup de difficultés lors de la rédaction du projet de loi.

Le sénateur Godfrey: Les termes: «bilingue» et «fédéral» sont-ils censés signifier que nous devrions être particulièrement sensibles aux besoins et aux exigences du Québec en tant que province?

L'honorable M. Cullen: Non, parce que si vous dites cela, vous semblez affirmer que c'est la seule province bilingue et que nous essayons de satisfaire ce groupe particulier. Je pense que ce que nous essayons de faire ressortir, c'est que notre pays est bilingue et que nous avons une Loi sur les langues officielles qui l'énonce clairement.

Somme toute, je pense qu'elle accentue la portée des dispositions de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, car ce dernier est assez vague à ce chapitre; je ne devrais peut-être pas parler de cet acte en présence d'un autre sénateur. Je suis frappé du fait que certaines personnes en aient donné une interprétation très restreinte dans l'application du bilinguisme au Canada. J'ai été renversé de ce que la Loi sur les langues officielles ajoutait à l'AANB, attitude que nous avons accentuée dans le présent bill.

Pour revenir à la question du sénateur Bosa, je pense que vous avez besoin d'un point de départ, d'un bill qui définira cette politique, de la même façon que l'a faite la Loi sur les langues officielles et de laquelle pourrait découler tout autre principe en ce sens, si vous le voulez.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions sur la déclaration préliminaire du ministre ou sur les objectifs généraux, je vais maintenant demander que nous...

Le sénateur Bosa: J'ai simplement une autre question à laquelle le ministre pourrait, selon moi, mieux répondre que les hauts fonctionnaires.

Le président: Monsieur le sénateur Bosa, je crois que vous êtes arrivé en retard. Le ministre reviendra. Il n'a fait qu'une déclaration préliminaire, mais il doit se rendre à une autre réunion du Cabinet. Nous avons pensé que ses fonctionnaires pourraient répondre de leur mieux à nos questions, quitte à

[Text]

cannot satisfy on the minister will have to come back and deal with.

Senator Croll: Maybe this will take only a minute, and may have some significance in our questioning.

The Chairman: I do not want to go off dealing with all the clauses at present.

Senator Bosa: It has to do with the threat of deportation of a landed immigrant who has committed some crime. I am not defending those who do so. I am just wondering whether this may not have some serious implications, perhaps in compelling certain immigrants to take out citizenship, which is a very personal and private matter and a very delicate decision to make. I went through it, and I know it has to be spontaneous in order for it to be genuine. Is there not a danger that that clause might motivate some immigrants to take out Canadian citizenship for reasons other than what it was intended for?

Hon. Mr. Cullen: It is conceivable that kind of coercion, if you will, might be there because of a misapprehension or a misconception of what the bill is all about, because we have removed the domicile feature of the bill. I would personally think that it would not have that impact, and that it should have that impact. This is a question that has been raised, whether because of the removal of the domicile, people will take out Canadian citizenship simply for protection. I suppose it is trying to get into the head of the individual who takes out Canadian citizenship. That step is such an important one, and one where a person, in effect, makes a commitment to this country. I think that would not be a determining factor in their choice. It might have an impact, but you would have to get into the individual's head to know why he was motivated to do that or move in that particular direction. Short of committing a crime, I suppose.

Senator Croll: If he did it and it came out later that he misrepresented the facts when he made his application for citizenship, it would not do him any good.

Hon. Mr. Cullen: That is right. Under the Citizenship Act it goes down the drain.

Senator Croll: If he becomes a citizen it would be a good thing. I think there are three-quarters of a million who ought to be citizenized but who are not citizenized in this country at the present time.

Hon. Mr. Cullen: Yes, who should or ought to be, I agree. There are a lot of people who, for a very good reason, do not want to be, who may be eventually intend to go back to their country of origin, and they ought not to be. However, they are here and make a contribution; they certainly pay their taxes and in large measure are excellent citizens, so I would not want to exert that kind of coercion on anybody, that they have to be. I think, as Senator Bosa said, it is a choice and an option that pays tribute and does credit to the country of Canada that somebody does that, and we are always proud when they do. They in effect have adopted us rather than we adopting them. I think that is something to be encouraged, for the reason Senator Bosa suggested, not for the reason that has been hinted that they might take out citizenship.

[Traduction]

faire revenir le ministre pour nous fournir des précisions au sujet des choses qu'ils ne pourront éclaircir.

Le sénateur Croll: Ma question ne prendra probablement qu'une minute et éclairera peut-être le reste de notre interrogatoire.

Le président: Je ne veux pas commencer à traiter de tous les articles en ce moment.

Le sénateur Bosa: Ma question se rapporte à la menace d'expulsion d'un immigrant reçu qui a commis un délit. Je ne prends pas la défense de ces personnes. Je me demande simplement si ceci ne pourrait pas avoir quelques conséquences graves, peut-être en obligeant certains immigrants à prendre la citoyenneté, décision très personnelle, en même temps que très délicate. J'ai eu à la prendre et je sais qu'elle doit être spontanée pour être sincère. N'y a-t-il pas un risque que cette disposition amène certains immigrants à prendre la citoyenneté canadienne pour des raisons autres que celles pour lesquelles elle était prévue?

L'honorable M. Cullen: Il se peut qu'on croie à une telle coercition, si vous voulez, par suite d'une appréhension des conséquences du bill ou d'une conception erronée de son objet, en raison de la suppression de la notion de domicile. Personnellement, je pense qu'elle n'aura pas cette conséquence, même si elle devrait l'avoir. La question a été soulevée, à savoir si par suite de la suppression de la notion de domicile, les gens prendront la citoyenneté canadienne simplement pour se protéger. Je présume qu'il se peut que cette possibilité hante les esprits des personnes qui prennent la nationalité canadienne. Cette démarche est tellement importante, car elle amène la personne à s'engager envers le pays. Je pense que ça ne devrait pas être un facteur déterminant dans le choix d'un immigrant. Cette décision pourrait avoir des répercussions, mais, il faut se mettre dans la tête de l'individu pour savoir ce qui l'a motivé ou l'a poussé à poser tel ou tel geste. Sauf s'il a commis un crime, évidemment.

Le sénateur Croll: S'il l'a faite et s'il s'avère ultérieurement qu'il a présenté les faits sous un faux jour, lorsqu'il a formulé sa demande de citoyenneté, cela lui sera préjudiciable.

L'honorable M. Cullen: C'est exact. En vertu de la loi sur la citoyenneté elle s'en va en jus de boudin.

Le sénateur Croll: S'il devenait citoyen ça serait une bonne chose. Je pense qu'il y a les trois quarts d'un million de personnes qui devraient recevoir la citoyenneté dans ce pays à l'heure actuelle mais qui ne la reçoivent pas.

L'honorable M. Cullen: Oui, qui devraient devenir citoyen ou l'être, je suis d'accord. Il y a un très grand nombre de personnes qui, pour une très bonne raison, ne veulent pas de la citoyenneté, qui pourraient éventuellement avoir l'intention de revenir dans leur pays d'origine et qui ne devraient pas avoir la citoyenneté. Toutefois ils sont ici et apportent une contribution. Ils payent certainement leurs impôts et, dans une grande mesure, sont d'excellents citoyens. Je ne veux donc pas exercer aucun genre de pression sur personne en vue de prendre la nationalité. Je pense, comme l'a dit le sénateur Bosa que lorsque quelqu'un prend cette initiative, il s'agit d'un choix et d'une option qui rendent hommage et qui font honneur au Canada ce dont nous sommes toujours fiers. Ces personnes nous ont en effet adopté plutôt que nous ne les avons adoptées.

[Text]

The Chairman: Mr. Cullen, thank you very much for your opening statement and explanations. We look forward to having you back later today or tomorrow, hopefully, if there are still questions that your officials have not satisfied members of the committee on.

Hon. Mr. Cullen: Thank you, Mr. Chairman. I hope my book *Between Friends* speaks well to the committee.

The Chairman: Honourable senators, the officials of the department who are here to make an opening presentation to the committee and deal with the details of the bill are, on my right, Mr. Richard Tait, the Assistant Deputy Minister, Immigration, of the Department of Manpower and Immigration; Mr. James Cross, who as I mentioned earlier, is the Director General, Special Projects; and Mr. Brush, Senior Project Officer.

Have you planned an opening statement?

Mr. R. M. Tait, Assistant Deputy Minister, Immigration, Department of Manpower and Immigration: Mr. Chairman, I am in your hands. I can, if the members of the committee would find it useful, just run over the highlights of the bill very briefly.

The Chairman: Before we go into the individual clauses and any clause-by-clause consideration, it might be useful if we had a general runthrough of the framework of the bill and what it is intended to accomplish.

Mr. Tait: Mr. Chairman, I will be brief and will not attempt to get into detail.

The Chairman: I might ask you not to be too brief, because while several members of the committee are knowledgeable in this subject, as chairman I am afraid I am not so and you will have to give me a little education.

Mr. Tait: I always say that there are seven major innovations made by the bill, which, in my opinion, are very important. One has already been touched on in your discussion so far. That is the establishment in an operative section of the act of the objectives which immigration policy will recognize and pursue. It is not a pious preamble, section 3; it has been drafted so as to inform the entire bill and to require that any regulation made under the act and any policy development must be consistent with those objectives. This is the major departure from the 1952 act, which has often been criticized as essentially a gatekeeper's act. It tells Canadians who may not come into the country, why they may not come into the country. It does not tell the Canadian public why we have an immigration policy at all. So Mr. Andras, when he directed the bill's drafting, emphasized this and this was a point which the special joint committee also stressed, that it is important to put up right front why we have an immigration policy. It enshrines, I think, principles which are operative now, but it gives a statutory basis for some of the very basic objectives which govern and inform our immigration policy. These are things such as immigration must be non-discriminatory, it must respect the family, it embodies the principle that immigration policy will recognize the humanitarian dimension of

[Traduction]

Je crois que cela doit être encouragé pour la raison que le sénateur Bosa a suggéré, mais non pour la raison pour laquelle on a laissé entendre qu'elles pourraient prendre la citoyenneté.

Le président: Monsieur Cullen, je vous remercie infiniment pour votre déclaration d'ouverture et vos explications. Nous serons heureux que vous reveniez plus tard dans la journée, ou demain, nous l'espérons s'il y a encore des questions auxquelles vos fonctionnaires n'ont pu donner une réponse aux membres du Comité.

L'honorable M. Cullen: Je vous remercie, monsieur le président, j'espère que mon livre *Entre amis* a plu au Comité.

Le président: Honorables sénateurs, les hauts fonctionnaires du ministère qui se trouvent ici pour faire une déclaration d'ouverture au Comité et s'occuper des détails du bill sont, à ma droite, M. Richard Tait, sous-ministre adjoint, Immigration, du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration. Comme je l'ai déjà mentionné, M. James Cross est directeur général aux Projets spéciaux et M. Brush agent principal de projet.

Avez-vous envisagé une déclaration d'ouverture?

M. R. M. Tait, sous-ministre adjoint, Immigration, ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: Monsieur le président, je suis à votre disposition. Si les membres du Comité pensent que c'est utile, je peux simplement passer en revue très brièvement les points les plus importants du Bill.

Le président: Avant d'étudier des articles précis et de procéder à un examen article par article, il pourrait être utile d'avoir un aperçu du cadre du bill et de son objectif.

M. Tait: Monsieur le président, je serai bref et je ne vais pas essayer d'entrer dans les détails.

Le président: Je vous prie de ne pas être trop succinct car bien que plusieurs membres du Comité connaissent déjà bien cette question, je crains, en tant que président, d'être moins au courant et d'avoir à faire appel à vos connaissances.

M. Tait: Je dis toujours que le projet de loi apporte sept grandes innovations, qui me semblent très importantes. Nous en avons jusqu'à présent abordé une: la formulation, dans un article de la loi, des objectifs qui seront définis et poursuivis dans le cadre de la politique d'immigration. Nous n'avons pas rédigé l'article 3 pour nous donner bonne conscience, mais dans le but d'orienter tout le projet de loi et de faire en sorte que tout règlement établi en application de la loi et toute directive en découlant correspondent à ces objectifs. C'est la principale différence avec la loi de 1952, à laquelle on a souvent reproché de ne contenir que des interdictions. En effet, cette dernière explique aux Canadiens quelles sont les personnes qui ne peuvent entrer au Canada et pourquoi elle ne le peuvent pas, mais non pas la raison d'être de notre politique d'immigration. Aussi, M. Andras, quand il a présidé à la rédaction du projet de loi, a insisté sur ce point, et le Comité mixte s'y est aussi attaché parce qu'il est important que nous disions clairement pourquoi nous avons une politique d'immigration. Je pense que le projet de loi consacre les principes qui sont maintenant en vigueur, qu'il fournit une base réglementaire à certains des objectifs essentiels qui régissent notre politique d'immigration. Dans des domaines comme l'immigration, il ne faut exercer aucune discrimination; il faut

[Text]

our concern for refugees and for those who, although they may not be refugees, deserve our special consideration when it comes to immigration. It also stresses that immigration policy should be conducted with an eye to its impact on what we call demographic goals, which is simply the rate of population growth, its distribution and the composition of our population in terms of age structure and these other demographic factors in which immigration, with the declining birth rate, has such an important role to play.

The second major departure in the bill in my opinion is when it comes to prohibited classes. The 1952 legislation, as I am sure honourable senators are aware, contains a whole list of specific prohibitions which, with the passage of time, are seen to be and in my opinion rightly seen to be extremely archaic, harsh and arbitrary. There is a specific prohibition against epileptics, against the mentally retarded, against morons, imbeciles and former inmates of mental institutions, against alcoholics and against those who are condemned on the basis of having committed crimes of moral turpitude, whatever that may mean. The special joint committee, I believe rightly, pointed out the archaic nature of these prohibitions. We have attempted in the bill, I hope successfully, to change the whole approach to the prohibited classes. When it comes to a matter of health, for instance, we establish in the bill basic criteria which point only to the undesirability of allowing people in who may be a threat to the health of the Canadian public, or who may impose, if they were admitted, an unacceptable burden on social and health services. That is to say that in future a person who is, say, mentally retarded will not automatically be banned. It will depend upon whether that person in the judgment of the immigration officer after taking the advice of medical specialists is admissible on the basis of either of the two criteria I have mentioned.

As a result of this approach, many people who today are in Canada on minister's permits will be able to obtain landed immigrant status. In future an epileptic, for instance, whose condition can be treated in order to enable him to lead a useful and productive life will have no bar to his admission.

With respect to the question of criminality, moral turpitude, which is a difficult concept to administer and interpret, is replaced by an approach which makes prohibited a person who has committed an offence which is an offence under Canadian law. The standard will be the law of Canada. As that standard changes, the immigration program will automatically be adjusted and our attitude toward those who are and those who are not prohibited changes automatically.

The Chairman: Must it be an indictable offence?

Mr. Tait: No, it can be a summary offence if it is two summary offences not arising out of a single incident.

The Chairman: Is there any limit so as not to fall down into the parking meter offences and so on?

[Traduction]

respecter la cellule familiale, il faut reconnaître le principe d'une politique de l'immigration humanitaire à l'égard des réfugiés et de ceux qui, n'étant pas réfugiés, méritent cependant une attention spéciale. Le projet de loi insiste sur le fait que la politique de l'immigration doit être appliquée en tenant compte de ses répercussions sur ce que nous appelons les objectifs démographiques, c'est-à-dire le taux de croissance de la population, sa répartition et sa composition en fonction de la structure d'âge, ainsi que sur d'autres facteurs démographiques vis-à-vis desquels l'immigration, compte tenu du taux de décroissance de notre natalité, a un si grand rôle à jouer.

La deuxième grande innovation du projet de loi a, je pense trait aux catégories interdites. Comme vous le savez certainement, messieurs les sénateurs, la loi de 1952 contient toute une liste de catégories interdites, qui, avec le temps elles sont devenues anachroniques, trop rigoureuses et arbitraires. On y trouve une interdiction particulière touchant les personnes atteintes d'épilepsie, les idiots, les imbéciles ou les faibles d'esprit, les personnes qui ont été hospitalisées pour un traitement d'aliénation mentale, les alcooliques et ceux qui ont été déclarés coupable de quelque crime impliquant turpitude morale, et ne me demandez pas ce que cela signifie. Le comité mixte spécial a, à juste titre je crois, dénoncé le caractère anachronique de ces interdictions. Dans ce projet de loi, nous avons tenté, et j'espère que nous y réussirons, à modifier notre attitude en ce qui a trait aux catégories interdites. Quant il s'agit d'une question de santé par exemple, nous ne faisons que souligner que sont considérées comme indésirable les personnes qui peuvent constituer une menace à la santé de la population canadienne, ou qui, si elles étaient admises au pays, feraient peser sur les services sociaux et de santé un fardeau trop lourd. C'est-à-dire qu'à l'avenir une personne qui souffre d'arriération mentale ne sera pas automatiquement exclue. Tout dépendra si, après avoir consulté des spécialistes, le fonctionnaire à l'immigration estime que cette personne est admissible, compte tenu des deux critères que j'ai mentionnés.

Par conséquent, un grand nombre de personnes qui séjournent actuellement au Canada grâce à une autorisation spéciale du ministre pourront obtenir leur statut d'immigrant reçu. A l'avenir, une personne qui souffre d'épilepsie par exemple et qui peut être traitée de façon à mener une vie normale et productive pourra être admise sans aucune difficulté.

En ce qui concerne la criminalité, la notion de turpitude, qui est très difficile à interpréter dans la pratique, sera abandonnée pour être remplacée par un principe selon lequel est interdite une personne qui a commis un acte qui est considéré comme une infraction aux termes du droit canadien. La norme sera donc le droit canadien. A mesure qu'il se modifiera, le programme d'immigration sera automatiquement ajusté et notre attitude envers ceux qui sont ou ne sont pas changera automatiquement.

Le président: Doit-il s'agir d'un délit punissable?

M. Tait: Non, il peut s'agir d'une infraction punissable sur déclaration sommaire de culpabilité si deux de ces infractions ne découlent pas d'un même incident.

Le président: Existe-t-il une certaine limite, de façon à ne pas se voir interdire l'entrée au pays pour des infractions mineures comme le fait d'avoir garé sa voiture illégalement?

[Text]

Mr. Tait: No; for the basic standard for admission for permanent residence it could be relatively minor offences. There are, of course, rehabilitation clauses built into the act, as there are under the present law.

Senator Croll: Could you give the committee an example of the type of offence contemplated by this clause?

Mr. Tait: In many countries, for example, a person could be condemned for something which in Canada would be regarded as no more than normal political protest. There are countries, of course, which do not have the same standard of free speech as is enjoyed in Canada. Individuals convicted of such offences in other countries would not necessarily be prohibited from entry into Canada.

A third area which I thought I should mention is the emphasis which the bill places on effective management, open management, of the immigration movement. At the present time there is no way by which the government can determine in advance the number of immigrants that will come into Canada, except through the operation of the selection criteria. Clause 7 of the bill obliges the Minister of Manpower and Immigration to announce annually the number of immigrants to be admitted into Canada over a specified time period, and that judgment is made only after an intensive process of consultation with the provinces, labour, industry, and other public institutions which he feels are appropriate to consult. The object of this clause, of course, is to permit sound forward planning and to permit the government to relate the immigration flow to longer term demographic objectives and labour market considerations, as well as particular regional needs.

Throughout the bill there are specific provisions which would oblige the government to bring the provinces into the policy formation process of the immigration program to a much greater degree than is currently the case. As honourable senators are aware, this is an area of shared jurisdiction under the British North America Act, with the federal government, of course, having primacy. Nevertheless, the provinces have a very important role to play in this area, and the bill provides a statutory basis for that involvement by the provinces in the future.

The fourth area that I should mention has already been touched on by the minister, that being the emphasis that the bill places on refugees. The 1952 act, anomalously, makes no reference whatsoever to refugees, notwithstanding that one immigrant in 10 over the postwar period has in fact been a refugee. The bill, if passed, will establish a refugee class, and procedures for the formation of special selection criteria. It will incorporate into Canadian law a regime which will permit Canada to continue, with statutory recognition, a regime to protect the refugee in conformity with the obligations Canada has assumed under the International Refugee Convention.

The bill takes a new and important approach to the very significant area of regulation-making powers. The 1952 act established a very open-ended regulation-making authority for the government. Not only is it open-ended, but it permits the government to do things which would be regarded today as really quite iniquitous under our contemporary approach. The 1952 act allows the government, for example, to make special

[Traduction]

M. Tait: Non, en ce qui concerne les conditions de base pour l'admission à la résidence permanente, il pourrait s'agir d'infractions relativement mineures. La loi contient aussi évidemment des dispositions relatives au rachat, tout comme il s'en trouve dans la loi actuelle.

Le sénateur Croll: Pourriez-vous donner au Comité un exemple du type d'infraction auquel cet article fait allusion?

M. Tait: Dans plusieurs pays, par exemple, une personne pourrait être condamnée pour une infraction que le Canada considérerait tout au plus comme une protestation politique normale. Il y a naturellement des pays qui ne disposent pas de la même liberté de parole qu'au Canada. Les personnes accusées de ces infractions dans d'autres pays ne se verraient pas nécessairement refuser l'entrée au Canada.

Le troisième point qui, selon moi, devrait être mentionné se rapporte à l'insistance du bill sur la gestion efficace et éclairée des mouvements d'immigration. À l'heure actuelle, le gouvernement ne dispose d'aucun moyen pour déterminer à l'avance le nombre d'immigrants qui entreront au Canada, si ce n'est par l'intermédiaire du processus de sélection. L'article 7 du bill oblige le Ministre de la Main-d'œuvre et de l'Immigration à annoncer annuellement le nombre d'immigrants qui seront admis au Canada pendant une période déterminée; cette décision n'est prise qu'après consultation avec les provinces, les représentants du milieu du travail, de l'industrie et des autres institutions publiques qu'il juge appropriées. Cet article vise naturellement à permettre au gouvernement de procéder à une planification juste et d'harmoniser le nombre d'immigrants à certains objectifs démographiques à plus long terme, aux conditions du marché du travail ainsi qu'à certains besoins régionaux particuliers.

Le bill comporte également certaines dispositions qui obligeraient le gouvernement à faire participer davantage les provinces à la formulation de politiques en matière d'immigration. Comme les honorables sénateurs le savent, il s'agit d'un domaine de compétences partagées aux termes de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, dont la primauté appartient au gouvernement fédéral. Les provinces ont toutefois un rôle très important à jouer à ce chapitre et le bill prévoit un fondement statutaire afin qu'elles puissent y participer à l'avenir.

Le quatrième point dont je devrais déjà être abordé par le ministre; je veux parler de l'instance du bill sur les réfugiés. La loi de 1952, irrégulièrement, ne fait aucune mention des réfugiés, nonobstant le fait qu'au cours de la période d'après-guerre, un immigrant sur dix était un réfugié. Le bill, s'il est adopté, établira une catégorie de réfugiés et en fixera les critères de sélection. Il nantira la loi canadienne d'un régime qui permettra au Canada de continuer à offrir, de façon statutaire, un régime visant à protéger le réfugié conformément aux obligations que le Canada a acceptées aux termes de la Convention des Nations Unies relative aux réfugiés.

Le bill adopte un point de vue nouveau et intéressant en ce qui concerne le domaine très important des pouvoirs de réglementation. La loi de 1952 nantissait le gouvernement d'un pouvoir de réglementation très vague. Ce pouvoir est non seulement imprécis, mais il permet au gouvernement de poser des gestes qui seraient considérés très usurpatoires de nos jours. La loi de 1952 permet par exemple, au gouvernement

[Text]

regulations taking into account peoples' customs, methods of holding property, and particular cultural habits, which is a reflection, I think, of a bygone age and something which has no place in a modern forward-looking refugee provision. The present bill provides no such open-ended authority. It has a long list of regulation-making powers, but in each case the extent of the regulation-making power is specifically stated, and the whole regime will circumscribe the government's powers in the field of the making of regulations specifically to the areas covered by clause 115.

Senator Connolly (Ottawa West): I wonder if you could give us an example respecting the power of the government at the present time to make a regulation taking into account the manner in which property rights are held. You say this is a regime that is on the way out, but it would be interesting to know what we have been living with.

Mr. Tait: It is interesting, yes, and it is something which I do not believe the Canadian public is aware of. Section 57(g) of the present Immigration Act allows the government to make regulations which would prohibit or limit the admission of persons by reason of nationality, citizenship, ethnic group, geographic area of origin, and, to quote from the section itself, "peculiar customs, habits, modes of life or methods of holding property."

It is not a power which of course is used, but it is in our present law.

Senator Connolly (Ottawa West): Was it ever used in respect of methods of holding property?

Mr. Tait: Not to my knowledge.

Senator Connolly (Ottawa West): Was this section aimed at Dukhobors, or groups such as that, who might have wanted to enter Canada and live communally or hold property in common?

Mr. Tait: To my knowledge, no specific regulation has been passed under that subsection, but it does reflect an earlier regime under which, as you know, we accepted immigrants only from certain parts of the world. Until relatively recently, there was no regular immigration program from Asia. We had a quota system in place for a short time.

Senator Connolly (Ottawa West): When was this provision injected into the act?

Mr. Tait: In 1952. It is extraordinary that as late as 1952 Parliament would have seen fit to have endorsed such a provision.

The Chairman: One might even venture, Senator Connolly, to say that in 1952 a good number of people in Canada would have looked askance at California's community property laws. I am being facetious.

Senator Connolly (Ottawa West): We had them in Quebec at that time, and still do, of course.

Senator Croll: I thought this provision was aimed at such groups as gypsies.

[Traduction]

d'établir des règlements spéciaux en tenant compte des coutumes des peuples, des méthodes de détention de biens et d'habitudes culturelles particulières, résultat, je crois, d'un âge révolu, et d'une vision qui n'a pas sa place dans une loi moderne et perspicace définissant le statut des réfugiés. Les pouvoirs définis par le bill actuel ne reflètent pas cette ouverture. Ce bill contient une longue liste des pouvoirs de réglementation, mais, dans chaque cas, la portée de ces derniers est clairement précisée, ce qui restreint les pouvoirs du gouvernement dans le domaine de la réglementation, notamment aux chapitres qui relèvent de l'article 115.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourriez-vous nous donner un exemple du pouvoir actuel du gouvernement d'établir un règlement qui tiendrait compte de la façon dont les droits de propriété sont assumés. Vous dites que c'est un régime qui est sur le point d'être abandonné mais il serait intéressant de connaître la nature du régime auquel nous sommes toujours assujettis.

M. Tait: C'est intéressant, oui, et c'est, à mon avis, un point que bon nombre de Canadiens ignorent le paragraphe 57g) de la Loi actuelle sur l'immigration permet au gouvernement d'établir des règlements qui interdiraient ou limiteraient l'entrée de personnes pour raison de nationalité, de citoyenneté, de groupe ethnique, de provenance géographique et, pour citer la loi elle-même, «de coutumes, d'habitudes, de modes de vie ou méthodes particulières de détention de biens.»

Ce pouvoir n'est pas évidemment utilisé à l'heure actuelle, mais il existe dans notre loi.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): S'en est-on déjà servi en ce qui concerne les méthodes de détention de biens?

M. Tait: Pas à ma connaissance.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Cet article visait-il les Dukhobors ou d'autres groupes semblables qui auraient pu demander à être admis au Canada, où ils auraient voulu vivre en commun ou détenir des biens en commun?

M. Tait: A ma connaissance, aucun règlement particulier n'a été adopté aux termes de ce paragraphe, mais il traduit bel et bien un régime dépassé qui nous permettait, comme vous le savez, de n'accepter que les immigrants de certaines parties du monde. Jusqu'à tout récemment, il n'y avait aucun programme établi d'immigration de ressortissants asiatiques. Nous avons eu, pendant un certain temps un système de contingentement.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Quand cette disposition a-t-elle été introduite dans la loi?

M. Tait: En 1952. Il est extraordinaire de constater que le Parlement a, jusqu'en 1952, jugé convenable d'appuyer une telle disposition.

Le président: On peut même aller jusqu'à dire qu'en 1952, un bon nombre de personnes au Canada auraient considéré d'un mauvais œil les lois californiennes sur la propriété mise en commun. Je dis cela pour plaisanter.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ces lois étaient en vigueur au Québec à cette époque-là, et bien entendu, elles le sont toujours.

Le sénateur Croll: Je croyais que cette disposition visait des groupes comme les romanichels.

[Text]

Mr. Riley: There was a quota system under the 1952 act as far as Asiatic countries were concerned, was there not?

Mr. Tait: Not under the act specifically, but under the administration of our system in the 1950s there were very restrictive quotas. I believe there were 100 Pakistanis allowed into the country under one quota.

Senator Riley: And that was merely a sop to them in relation to New Zealand's all white policy.

Mr. Tait: That is right.

Senator Croll: Under the regulations in 1952 there were more quotas involved than he has admitted today. There were a number of other quotas that were practised under the regulations.

Mr. Tait: Well, as senators will appreciate, in the bad old days, if I may so characterize them, a great deal of the immigration program was done through administrative action of one sort or another, and one of the things that the present bill attempts to do is to place immigration policy in the hands of government and of Parliament and to do so firmly rather than having it a matter for bureaucratic decision.

Senator Croll: It is not there any more, so let us get on with it.

Senator Riley: At the present time a landed immigrant can acquire property rights in Canada?

Mr. Tait: Yes.

Senator Riley: And the same situation will apply under this act?

Mr. Tait: Yes.

Senator Riley: For instance, a Dutch immigrant who comes here today and who seeks to become a landed immigrant can apply to the Farm Credit people for a loan.

Mr. Tait: A landed immigrant is treated, for all intents and purposes, as a citizen, with very few exceptions. He does not have the final protection against deportation, and that is the main distinction.

Senator Connolly (Ottawa West): In fact, even an alien can come and acquire property in Canada.

Senator Godfrey: Not all property; he cannot acquire a bank. There are restrictions now on foreign ownership.

Senator Connolly (Ottawa West): We all know of the situation in Prince Edward Island and some of the others that we discussed when that bill was before us, but by and large an alien can acquire real estate in Canada.

Mr. Tait: Oh, yes.

Senator Bosa: Is the Citizenship Act being amended at the same time to comply with the provisions of this bill? For

[Traduction]

Le sénateur Riley: La loi de 1952 prévoyait le contingentement de l'immigration provenant des pays asiatiques, n'est-ce pas?

M. Tait: Ce système n'était pas précisément prévu par la loi, mais notre façon d'administrer notre système durant les années 50 prévoyait un contingentement très sévère. Je crois que chaque contingent de Pakistanais admis au pays comptait 100 personnes.

Le sénateur Riley: Et ce n'était là qu'une bouchée de pain propitiatoire que nous leur donnions parce que la Nouvelle-Zélande avait une politique qui refusait le droit d'immigrer aux non-blancs.

M. Tait: C'est exact.

Le sénateur Croll: Les règlements de 1952 permettaient l'arrivée de plus de contingents qu'aujourd'hui. Les règlements permettaient un certain nombre de modes différents de contingentement.

M. Tait: Les sénateurs devront admettre qu'en ces années sombres, appelons les ainsi, une grande partie du programme d'immigration se résumait en une forme quelconque d'administration et une des choses que nous tentons de faire au moyen du projet de loi c'est justement de charger le gouvernement et le Parlement d'énoncer la politique en matière d'immigration et de l'administrer avec fermeté plutôt que de confier les décisions à la bureaucratie.

Le sénateur Croll: Cette disposition a été abrogée, alors passons.

Le sénateur Riley: A l'heure actuelle, un immigrant reçu peut-il acquérir des droits fonciers au Canada?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Riley: Et il continuera d'en être ainsi avec la nouvelle loi?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Riley: Par exemple, un immigrant hollandais qui arrive au Canada aujourd'hui et qui désire devenir un immigrant reçu peut demander un prêt au bureau du crédit agricole.

M. Tait: Un immigrant reçu est traité, à toute fin pratique, comme un citoyen, à quelques égards. Il n'est pas protégé contre la déportation et c'est là la principale distinction.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): En fait, même un étranger peut venir au Canada et acquérir des biens fonciers.

Le sénateur Godfrey: Pas n'importe quel bien; il ne peut pas acheter une banque. Il existe actuellement des limites quant à l'acquisition de biens par les étrangers.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Nous connaissons tous la situation qui prévaut dans l'Île-du-Prince-Édouard et dans quelques autres provinces, car nous en avons discuté lorsqu'on nous a confié l'étude du projet de loi; mais, d'une façon générale, un étranger peut acheter des biens fonciers au Canada.

M. Tait: Oui.

Le sénateur Bosa: La Loi sur la citoyenneté canadienne sera-t-elle modifiée au même moment pour la rendre conforme

[Text]

example, section 10 of the Citizenship Act had a provision whereby somebody who had committed a crime before could be deported even though he had been a Canadian citizen.

Mr. Tait: I do not believe a Canadian citizen under any act of Parliament can be deported.

Senator Bosa: Well, under section 10 of the amended Citizenship Act that prevailed some 10 or 12 years ago, or maybe more, a citizen could be deported for a serious crime such as treason.

Senator Connolly (Ottawa West): A naturalized Canadian citizen.

Senator Bosa: A naturalized Canadian citizen.

Mr. Tait: The new Citizenship Act which was proclaimed in February gives citizens, to my knowledge, complete protection against deportation.

There are just two other areas I thought I would touch on briefly. One is the emphasis that Bill C-24 gives to the civil rights of individuals who are embroiled, for one reason or another, in immigration proceedings. This is a very delicate area and one which, by and large, the special joint committee felt that the present system honoured. On the other hand, when it comes to the inquiry process—let us say, when a visitor or an immigrant is reported to the special inquiry and where he or she stands the risk, as a result of a decision, of being deported—it was felt that it was exceedingly important that that process of inquiry should be as fair, impartial and objective as it could possibly be made. Under the present system, the special inquiry officer who is charged under the act with the responsibility of determining whether the person has a right to come into or to remain in Canada, that person or special inquiry officer acts both as prosecutor, so to speak, and judge. He adduces the evidence against the person and questions the person, who has a right to counsel; and then he comes to a decision. It was our feeling that it would be an improvement in the system to ensure that the person who makes the decision should stand separate and apart from the process of adducing the evidence against the person, and so under the bill a new class of officers is created, called adjudicators, who have the responsibility solely to hear the evidence on both sides, the evidence adduced by the department and the evidence put forward by the subject of the inquiry or by his or her counsel, and then come to a decision simply on the basis of the evidence as presented. He would have no responsibility in the preparation of the case, and we feel that that will be a very material improvement so far as fairness is concerned.

Senator Croll: That will be on a pending charge?

Mr. Tait: What happens is that an immigrant or a visitor, for one reason or another, when he or she is examined is found to be, in the opinion of the examining officer, in contravention of some provision of the Immigration Act. The examining

[Traduction]

aux dispositions de ce projet de loi? Par exemple, l'article 10 de la Loi sur la citoyenneté canadienne contenait une disposition stipulant que toute personne qui a commis un crime dans le passé pouvait être déportée même si elle avait déjà reçu la citoyenneté canadienne.

M. Tait: Je ne crois pas qu'un citoyen canadien puisse être déporté en vertu d'une loi du Parlement, quelle qu'elle soit.

Le sénateur Bosa: Pourtant, en vertu de l'article 10 de la Loi sur la citoyenneté canadienne modifiée qui était en vigueur il y a 10 ou 12 ans, ou peut-être plus, il était possible de déporter un citoyen canadien qui avait commis un délit grave, un crime de haute trahison, par exemple.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Un citoyen canadien naturalisé?

Le sénateur Bosa: Oui, un citoyen canadien naturalisé.

M. Tait: A ma connaissance, la nouvelle Loi sur la citoyenneté canadienne, qui a été adoptée en février dernier, assure aux citoyens une entière protection contre la déportation.

Il reste encore deux points mineurs dont je désire vous entretenir brièvement. Le premier est l'importance que le bill C-24 accorde aux droits civiques des individus qui sont empêtrés, pour une raison ou une autre, dans les formalités relatives à l'immigration. Il s'agit d'un point très délicat et, en général, le comité mixte spécial a jugé que le système actuel en tenait compte. Par contre, lorsqu'il est question d'une procédure d'enquête—prenons par exemple le cas d'un visiteur ou d'un immigrant qui fait l'objet d'une enquête spéciale et qui risque d'être déporté à la suite du jugement rendu—le Comité a jugé qu'il était d'une importance primordiale que la procédure d'enquête soit conçue de manière à être on ne peut plus juste, impartiale et objective. Dans le système actuel, l'agent chargé des enquêtes spéciales qui a, en vertu de la Loi, la responsabilité de déterminer si la personne en question a le droit d'immigrer au Canada ou d'y demeurer, cette personne ou cet agent chargé des enquêtes spéciales tient lieu, pour ainsi dire, de procureur et de juge. Il accumule des preuves contre l'immigrant et l'interroge et l'immigrant a le droit d'être représenté par un avocat. Ensuite, l'agent rend un jugement. Nous avons jugé que cela constituerait une amélioration du système que de faire en sorte que la personne qui rend le jugement soit indépendante et même séparée du processus d'accumulation des preuves défavorables à l'immigrant, ce qui fait que le projet de loi crée une nouvelle catégorie d'agents qu'on nomme arbitres et qui ont pour unique fonction d'entendre les preuves favorables et défavorables, c'est-à-dire les preuves accumulées par le ministère contre l'immigrant et les preuves fournies par l'immigrant qui fait l'objet de l'enquête ou par son avocat, et de juger l'affaire sur la seule base de ces preuves. L'arbitre n'a aucun rôle à jouer dans l'instruction du procès et nous croyons que cette modification constituera une amélioration très tangible dans la mesure où la justice est concernée.

Le sénateur Croll: On agira ainsi dans le cas d'une accusation pendante, n'est-ce pas?

M. Tait: Il arrive que l'agent examinateur, en faisant subir une entrevue à un immigrant ou à un visiteur, estime que ce dernier enfreint une disposition quelconque de la Loi sur l'immigration. L'agent examinateur demande alors que l'on

[Text]

officer then reports that person to inquiry and it is at that stage of the deportation order could be made.

Senator Croll: At that stage—let us assume any country you like—is the evidence of the hearing made available, on request, by the diplomatic representative of another country? Let us suppose he wants this information to use against the visitor when he gets back, would that information be made available to him?

Mr. Tait: No. This inquiry process happens only at the port of entry in Canada or within Canada. For instance, a visitor to this country appears at an airport and says, "I am coming in for a two-week visit" and the examining officer looks at the person and says, "You only have \$10 in your pocket and you have an offer of employment"—because it has fallen out of his passport—"I do not think you are a visitor. I think your real intention is to come and stay in Canada, permanently, without a visa." Therefore, he reports that to inquiry and the inquiry proceeds. It is that type of case. Or else it is a case of a visitor within Canada who may commit a crime of some sort and under the Immigration Act he is liable to deportation if a report is made against him. It is that type of situation.

Senator Asselin: Concerning a visitor to Canada, the law provides, I think, that this person has to make a deposit of bail during his visit.

Mr. Tait: Under the bill or the present act, there is provision for deposits to be made as surety that the person will in fact leave at the end of his intended visit. Those provisions in this bill are expanded to cover third party deposits. Somebody who is particularly interested in receiving this person can come forward and say, "I will put up the surety to ensure that this person leaves."

Senator Asselin: Who will fix the amount of the deposit?

Mr. Tait: That will be done either by the examining officer or the special inquiry officer—that is, the senior immigration officer at the port of entry. The bill specifies that it must be in a reasonable amount. It would depend very much on the circumstances of the case as to what a reasonable amount would be. It would have to be a question of judgment as the circumstances dictate. If it is a question of a normal visitor it would be a modest amount, but it could be a fairly sizeable amount if there seemed to be a real degree of risk involved in allowing the person to come in or remain in Canada.

Senator Connolly (Ottawa West): All of this, of course, as I visualize it, would be done, for the most part, at airports, and your adjudicating officer as well as your examining officer would be there on the same team; the adjudicating officer is an official of the department, just as the examiner is. It is a little far-fetched, is it not, to think that perhaps the adjudicating officer would be that much more objective than the examining officer?

Mr. Tait: I think you have put your finger on a very important point. Some people have criticized the bill for this improvement by saying, "How can this person be independent? He is still paid by the Immigration Department; he is a member of the Immigration Department. How can he stand separate and apart?" We do not purport in establishing this, I

[Traduction]

procède à une enquête; c'est alors qu'un décret d'expulsion est émis, s'il y a lieu.

Le sénateur Croll: A cette étape, arrive-t-il que les représentants diplomatiques d'un pays étranger fournissent, sur demande, les éléments de preuves fournies lors de l'audience du cas? Supposons qu'on veuille se servir de cette information contre le visiteur lorsqu'il retourne dans son pays, ces renseignements sont-ils dévoilés?

M. Tait: Non, cette enquête n'a lieu qu'au point d'entrée au Canada ou à l'intérieur du pays. Prenons le cas d'un visiteur qui se présente à l'aéroport et déclare: «Je désire séjourner au Canada pendant deux semaines». Après l'avoir observé, l'agent examinateur lui répond: «Vous n'avez que dix dollars en poche et une offre d'emploi»—parce qu'il vient de voir le document tomber de son passeport. «Je ne crois pas que vous soyez un visiteur, poursuit-il, je pense plutôt que vous avez vraiment l'intention de venir vous installer au Canada en permanence et sans visa». Il demande donc qu'une enquête soit menée et l'enquête commence. C'est de ce genre de cas qu'il est question. Il y a aussi l'exemple d'un visiteur au Canada qui commet un délit quelconque et qui, en vertu de la Loi sur l'immigration, est passible d'expulsion si un rapport est déposé contre lui. C'est ce genre de situation.

Le sénateur Asselin: Je pense que la loi stipule, en ce qui concerne les visiteurs au Canada, que ce genre de personne doit déposer un cautionnement pour la durée de son séjour.

M. Tait: Le projet de loi ou la loi actuelle prévoient qu'un dépôt peut être exigé pour garantir que le visiteur quittera le pays à la fin du séjour prévu. Les dispositions visées permettent également que le dépôt soit versé par une tierce partie. Si quelqu'un tient beaucoup à recevoir un visiteur, il peut déposer un gage pour garantir le départ dudit visiteur.

Le sénateur Asselin: Qui établira le montant du dépôt?

M. Tait: Ça sera soit l'agent examinateur, soit l'enquêteur spécial—c'est-à-dire l'agent d'immigration supérieur au point d'entrée au Canada. Le projet de loi précise qu'il doit s'agir d'un montant raisonnable. La somme variera naturellement selon les circonstances. La façon dont elle sera fixée sera évidemment une question de jugement. S'il s'agit d'un visiteur normal, le montant sera modeste, mais il pourrait être passablement élevé si l'admission temporaire ou permanente de ladite personne au Canada représentait un véritable risque.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): De la façon dont je vois les choses, ces procédures s'effectueraient, pour la plupart, aux aéroports et l'arbitre et votre agent examinateur feraient partie de la même équipe; l'arbitre serait un fonctionnaire du ministère, tout comme l'examineur. Suis-je malvenu de croire que l'arbitre pourrait être plus objectif que l'agent examinateur?

M. Tait: Vous venez de souligner un point très important. Certains ont critiqué cette modification du projet de loi et ont demandé comment cette personne pourrait demeurer indépendante, vu qu'elle continuera à être payée par le ministère de l'Immigration et qu'elle en relèvera. Comment pourra-t-elle s'en dissocier et demeurer objective? Lorsque nous avons

[Text]

think, rather important innovation to say that the person is independent. He is not independent. The inquiry remains an administrative process. At the same time, the structure, as it is elaborated in the bill, and as we propose to put it into effect within the department, will make every effort to ensure the independence of the adjudicator from the local or regional control. We will separate out the line of responsibility of the adjudicators from regional management, and they will report directly to senior management in Ottawa, so they are not influenced by the preparation of the departmental case against the person regionally. That direct line to Ottawa is there to ensure that their decisions are consistent across the country; that people in like circumstances can get like treatment, which is something we cannot ensure today under the special inquiry system.

Senator Connolly (Ottawa West): If you—

The Chairman: Senator Connolly, I don't like to interrupt your train of thought, but in fairness to other senators who have signalled to me and who are on my list, I would like the witness to conclude his general statement so that I can take people in order. I think interruptions for points of clarification are quite satisfactory, but I do not want to be unfair to those who are waiting their turn.

Mr. Tait: I am about to conclude, Mr. Chairman. I had just mentioned the seventh and last point to which I felt I should draw members' attention. That is, in balancing the emphasis on civil rights there are provisions in the bill which improve our capacity to exercise sound control over both the host of visitors who come to Canada and the immigration program generally. It emphasizes that student visas and employment visas must be obtained abroad. Today it is possible for a person to come into Canada as a visitor and then shop around for status. This is one of the routes through which the illegal can, in fact, obtain a foothold in Canada. The bill does not permit the same facility for change of such status within Canada from, say, student to employment visa, and so on. In addition, the bill provides for safeguards to protect Canada, which the minister has already mentioned, from people who pose a real threat of either criminality or subversion.

Senator Croll: Following Senator Connolly's question I should like to ask this. Immigrant A, as he comes into the country, is challenged by the immigration officer; he can be deported or he can return. When is he given that opportunity? Suppose the immigration officer says, "I am not going to let you in." At that moment the man can return to his country without being deported, as I understand the bill, or he can go to a hearing. Can he at a later time accept a return after the hearing?

Mr. Tait: Before the inquiry begins the adjudicator or the examining officer can permit voluntary departure. That is not a right of the individual, because clearly if a serious criminal, say, presents himself at the Canadian border it would be

[Traduction]

décidé d'établir ce nouveau poste assez important, il n'a jamais été question de dire que cette personne était indépendante. Elle n'est pas indépendante. L'enquête demeure un processus administratif. Mais en même temps, la structure décrite dans le projet de loi et que nous nous proposons de mettre en œuvre au sein du ministère assurera, dans la mesure du possible, l'indépendance de l'arbitre en ce qui concerne le contrôle local ou régional. Nous séparerons la sphère de responsabilités de l'arbitre de l'administration régionale et ce dernier rendra directement compte à la haute direction à Ottawa et ainsi, la préparation de la cause du ministère ne pourra les influencer contre l'intéressé au niveau régional. Ce rapport direct avec Ottawa a pour but d'assurer que les décisions des arbitres sont cohérentes à travers le pays; que les personnes dans les mêmes circonstances jouissent d'un même traitement, ce qui nous est impossible d'assurer à l'heure actuelle, en raison du programme d'enquête spéciale dont nous disposons.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Si vous...

Le président: Sénateur Connolly, je ne veux pas interrompre le fil de vos idées, mais en toute justice pour les autres sénateurs qui ont demandé la parole et dont le nom figure sur ma liste, j'aimerais demander au témoin de terminer sa déclaration générale de manière à ce que les questions puissent être posées dans l'ordre. Il est peut-être utile d'interrompre pour demander des explications, mais je ne veux pas sembler injuste à l'égard de ceux qui attendent leur tour.

M. Tait: J'ai presque terminé, monsieur le président. J'ai mentionné le septième et dernier sujet sur lequel je tenais à attirer l'attention des membres. Il s'agit d'équilibrer l'accent à mettre sur les droits civils. Le projet de loi contient des dispositions qui nous permettent d'exercer un meilleur contrôle tant sur les hôtes de visiteurs que sur le programme d'immigration en général. En effet, le projet de loi stipule que les visas d'étudiant et les permis de travail doivent être obtenus à l'étranger. A l'heure actuelle, une personne peut être admise au Canada en tant que visiteur et opter ensuite pour un autre statut quelconque. C'est là un moyen par lequel bien des immigrants illégaux réussissent à s'établir. Le projet de loi ne permet pas le changement de statut au Canada, comme par exemple, d'un visa d'étudiant à un permis de travail et ainsi de suite. En outre, comme le ministre l'a déjà mentionné, le projet de loi comporte des mesures visant à protéger le Canada des personnes qui risquent sérieusement de s'adonner à des activités criminelles ou subversives.

Le sénateur Croll: Pour faire suite à la question du sénateur Connolly, j'aimerais ajouter ce commentaire. L'agent d'immigration conteste l'entrée au pays de l'immigrant A; celui-ci peut-être expulsé ou il peut retourner dans son pays. Quand lui donne-t-on cette possibilité? Supposons que l'agent d'immigration dise: «Je vous interdit l'entrée au pays.» L'immigrant en question peut alors retourner dans son pays sans être expulsé, si je comprends bien ou il peut en appeler de la décision de l'agent. Peut-il accepter de retourner dans son pays après le début de l'enquête?

M. Tait: Avant le début de l'enquête, l'arbitre ou l'agent responsable peut permettre un départ volontaire. Ce n'est pas un droit que peut revendiquer la personne en cause, parce que si un criminel dangereux se présente à la frontière canadienne,

[Text]

wrong to permit that individual to withdraw without having a deportation order against him.

Senator Croll: I am not concerned with that. I was concerned with the timing. His rights are explained to him; he is told, "These are your rights. You go back and maybe make another application at another time and there will be no black marks. Or you can go to a hearing." Once he goes to a hearing he cannot say, "Now I will go back."

Mr. Tait: That is true. Once he is in the process he must go through it. I should perhaps have mentioned that a deportation order, under the bill, will not necessarily issue as a result of a special inquiry. Under the present act there is only one tool to effect the removal of somebody from Canada, namely the deportation order. That deportation order can be overcome only by specific consent of the minister for the person to return. Under this bill, on the other hand, we have a more flexible system; if a visitor is found to be in technical infraction of the Immigration Act he can be excluded rather than deported, which is less draconian measure; that exclusion just bars his re-entry for twelve months unless he gets the consent of the minister. We thus have a wider range of tools to effect removal, and all those tools do not have the same gravity of effect.

Senator Croll: I will pass to another question. You started out by talking about the 1952 act as being a "gatekeeper." Would you draw a distinction between a gatekeeper under the 1952 act, when they turn the tap on and off, and what you do at the present time when you say, "We will allow 142,000 immigrants"? When you do start being a gatekeeper?

Mr. Tait: The 1952 act speaks simply of the mechanisms, or very largely of the mechanisms, for screening people into the country. The distinction I was trying to draw was that the bill now before you seeks to highlight the positive purposes that immigration can serve. It is true that it does provide for open management and longer-term, but that is something the government announces and speaks to in Parliament. That is something that does not happen today.

Senator Croll: I heard the minister use the term "quota", not today but on other occasions. How current is that word in the department?

Mr. Tait: It is a word that we never use. We do not speak in the framework of the present bill of quotas, which to my mind do two things. A quota implies that you are fixing rigid numbers for this part of the world and others numbers for another part of the world. This bill speaks of levels; that is to say, universal levels on total numbers of people who would be admitted. It is not a fixed statutory number but rather an expression of intent on the part of the government as to a volume over a specified period of time.

Senator Croll: Do you remember the preamble to the 1952 act and Mr. King's statement?

Mr. Tait: Yes, I do, indeed.

Senator Croll: How do we differ?

[Traduction]

il serait inconcevable qu'on le laisse partir sans émettre une ordonnance d'expulsion contre lui.

Le sénateur Croll: Cette question ne me préoccupe pas. Je m'inquiète du déroulement des événements. On lui explique quels sont ses droits en lui disant: «Ce sont vos droits. Vous pouvez retourner dans votre pays et présenter une autre demande plus tard et rien ne sera retenu contre vous. Vous avez également le choix d'aller en appel.» S'il se présente à l'audition, il ne peut choisir de retourner dans son pays.»

M. Tait: C'est exact. Il doit se rendre jusqu'au bout s'il entame des démarches dans ce sens. J'aurais peut-être dû mentionner qu'en vertu du projet de loi, une ordonnance de déportation ne sera pas nécessairement émise à la suite d'une enquête spéciale. Aux termes de la Loi actuelle, seule l'ordonnance d'expulsion peut obliger quelqu'un à quitter le Canada. Une ordonnance d'expulsion ne peut-être annulée que sur consentement du ministre. Par contre, ce projet de loi nous dotera d'un système plus souple, si un visiteur est trouvé coupable d'une infraction technique à la Loi sur l'immigration, il pourra être exclu plutôt qu'expulsé, ce qui est une mesure moins draconienne. Cette exclusion l'empêche simplement de revenir au pays avant douze mois à moins qu'il n'obtienne le consentement du ministre. Nous disposerons donc d'un éventail plus grand de mesures afin de forcer le renvoi de quelqu'un et la gravité de ces mesures variera.

Le sénateur Croll: Je passerai à une autre question. Vous avez commencé par parler de la loi de 1952 comme d'un «garde-frontière». Pouvez-vous établir une distinction entre un garde-frontière aux termes de la loi de 1952 lorsqu'ils ont ouvert et fermé la frontière et ce que la loi prévoit à l'heure actuelle en disant «Nous permettrons l'entrée de 142,000 immigrants»? Quant peut-on parler de garde-frontière?

M. Tait: La loi de 1952 mentionne simplement les mécanismes généraux pour la sélection des personnes entrant au pays. La distinction que j'essayais d'établir est que le projet de loi actuel cherche à souligner les objectifs positifs de l'immigration. Il est vrai qu'il comporte des dispositions sur la libre gestion et la planification à long terme, mais ces questions sont annoncées et discutées au Parlement. C'est quelque chose qui ne se produit pas aujourd'hui.

Le sénateur Croll: J'ai entendu le ministre utiliser le terme «contingent» à d'autres occasions. L'emploi de ce mot est-il répandu au ministère?

M. Tait: C'est un mot que nous n'utilisons jamais. Nous ne parlons pas dans le cadre du projet de loi de contingents qui servent, à mon avis, deux buts. Un contingent signifie que l'on fixe des quantités rigides pour cette partie du monde et d'autres quantités pour d'autres parties du monde. Le projet de loi mentionne des niveaux; c'est-à-dire des niveaux universels sur le nombre de personnes qui devrait être admises. Il ne s'agit pas de quantités fixées statutairement, mais plutôt l'expression de l'intention du gouvernement en ce qui concerne le nombre de personnes admises à entrer au pays au cours d'une période donnée.

Le sénateur Croll: Vous souvenez-vous du préambule de la Loi de 1952 et de la déclaration de M. King?

M. Tait: Oui, je m'en souviens.

Le sénateur Croll: Qu'est-ce qui a changé?

[Text]

Mr. Tait: That was a bit of a landmark statement and you are quite right to draw attention to it. I believe that one of the things which Mr. King said was that there was some particular composition of the Canadian people which it was the responsibility of the immigration policy in some mysterious way to preserve. That concept, I think, one looks for in vain in the present bill.

Senator Grosart: Mr. Chairman, I would like to ask Mr. Tait what is intended to be the legal effect of clause 3 of the bill. I am not asking you to anticipate judicial decisions, but is it the intention that clause 3 should be operative as interpreting all Canada's immigration policy and rules and regulations? Paragraph 3(b) reads as follows:

(b) to enrich and strengthen the cultural and social fabric of Canada, taking into account the federal and bilingual character of Canada;

If an intended visitor or immigrant said that he or she wanted to come here and make a case for unilingualism in Canada and were granted admission in one category or another and the matter came before the courts, would the courts be in a position to decide that the person should not have been allowed in because they offended clause 3(b)? In other words, will this become an interpretive clause with respect to all other provisions of the act and the regulations and rules thereunder?

Mr. Tait: Mr. Chairman, I am not a law officer of the crown, so I must be careful in what I say. However, I believe that two points are relevant in this connection. First of all, of course, the act as a whole must be used determining the legality and constitutionality of any act taken under it. However, in the presence of the objectives which are specified in clause 3, I believe the courts in any case would look first to the specific provision in the act under which a particular action had been done by the department, then read it in the light of all the objectives. If they found authority in a specific provision of the act, the court would find, presumably, that the act was legal. If there was dispute, however, they would look in marginal cases where they required more elucidation to the objectives and read the provision against the objectives. The objectives themselves cannot be the sole guide, because there could be cases in which a particular act taken under the legislation would conform to one objective, but not to another. An example would be a case in which a member of a family was rejected on health grounds. The objectives in some cases could be mutually exclusive, so the specific provision in the statute would have to be considered and the court would do that before coming to its conclusion.

Senator Grosart: Many objectives may be restrictive in that sense, but it is interesting that clause 3(f) is not an objective clause; it is much more than an objective, being the one case in which you set the character so as "to ensure" and all the others are in the motherhood class, whereas this one is not. Is there any provision contained in the bill for a person to apply to

[Traduction]

M. Tait: C'était une déclaration qui a fait époque et vous avez raison de la mentionner. Je crois que M. King a affirmé que la politique de l'immigration devait en quelque sorte préserver la composition particulière du peuple canadien. Je crois que ce concept est absent du projet de loi actuel.

Le sénateur Grosart: Monsieur le président, j'aimerais demander à M. Tait quel est l'objectif juridique visé par l'article 3 du projet de loi. Je ne vous demande pas d'anticiper les décisions judiciaires, mais l'article 3 devrait-il s'interpréter comme s'appliquant à toute la politique et à tous les règlements et règles d'immigration au Canada. Le paragraphe 3b) se lit comme suit:

b) d'enrichir et de consolider le patrimoine culturel et social du Canada, compte tenu de son caractère fédéral et bilingue;

Si une personne qui se propose de visiter le Canada ou d'y immigrer est, après avoir déclaré qu'elle tient à rester unilingue, admise dans l'une ou l'autre catégorie, et que les tribunaux sont saisis de son cas, ceux-ci seraient-ils en mesure de décider que cette personne n'aurait pas dû être admise, du fait que son attitude allait à l'encontre du paragraphe 3b). En d'autres termes, cette disposition servira-t-elle de base pour l'interprétation d'autres dispositions de la présente loi et des règlements qui en découlent?

M. Tait: Monsieur le président, comme je ne suis pas un conseiller juridique au service de la Couronne, je dois être prudent dans ce que je dis. Toutefois, je crois que cette question comporte deux volets pertinents. D'abord, la loi dans son ensemble doit, bien sûr, être utilisée pour déterminer la légalité et la constitutionnalité de tout geste posé en vertu de cette loi. Toutefois, en ce qui a trait aux objectifs énoncés à l'article 3, je crois que, de toute façon, les tribunaux se reporteraient d'abord à la disposition précise de la loi en vertu de laquelle telle action en particulier a été exécutée par le Ministère, après quoi il l'interpréterait à la lumière de tous les objectifs. Si le tribunal constatait que le geste est autorisé par l'une ou l'autre des dispositions de la loi, il le considérerait alors comme légal. Toutefois, s'il y avait litige, on procèderait à l'examen d'autres cas ayant donné lieu à une interprétation plus claire desdits objectifs, et on interpréterait la disposition en fonction de ces objectifs. Les objectifs eux-mêmes ne peuvent pas constituer l'unique guide, car il pourrait se présenter des cas où un acte donné visé par la loi serait conforme à l'un des objectifs sans être conforme à tel autre objectif. Prenons, par exemple, un cas où un membre d'une famille se verrait refuser l'admission pour des raisons de santé. Dans certains cas, les objectifs pourraient être exclusifs les uns par rapport aux autres, de sorte qu'il faudrait alors tenir compte de la disposition précise de la loi et que le tribunal effectuerait cet examen avant d'en arriver à une conclusion.

Le sénateur Grosart: A cet égard, beaucoup d'objectifs peuvent être restrictifs, mais il est intéressant de noter que le paragraphe 3f) ne constitue pas une disposition relative à un objectif; il représente beaucoup plus qu'un objectif, puisqu'il définit les caractéristiques dont on doit s'assurer, alors que tous les autres objectifs sont de caractère homogène. Le projet

[Text]

come to Canada who is resident in a country or jurisdiction in which there are no Canadian immigration facilities?

Mr. Tait: There is no provision in the bill as such for that. Administratively, of course, we do attempt to ensure that we give as universal coverage as is possible. In those countries in which there are not resident immigration facilities, our officers from a neighbouring country will make regular area trips and, indeed, a good many countries are covered in that manner.

Senator Grosart: What is the position with respect to Vietnam?

Mr. Tait: In Vietnam we do not have resident immigration facilities. We are attempting to negotiate a family reunification program with the new government of Vietnam, so far without success.

Senator Grosart: Am I correct in saying that at the present time you are advising anyone in that position, for instance in Vietnam, to get out and go to some other country in which we have facilities? Is that the advice now being given?

Mr. Tait: Unfortunately, our communications are such that it is very difficult even to give that advice. It would be our advice if it were possible to tender it. The problem, of course, is that the Democratic Republic of Vietnam is very chary in its issuance of exit permits.

Senator Grosart: Is an exit permit required before the Canadian officials will process an application?

Mr. Tait: It is a prerequisite for the person's exit from the country. It is impossible for us to process them at the present time in Vietnam, even if they do obtain an exit permit, unfortunately, because the Democratic Republic of Vietnam has not allowed us to carry out the necessary health checks on the spot.

Senator Grosart: So that the absence of Canadian facilities would require, in effect, any person in that position to go to Singapore, Malaysia or somewhere like that?

Mr. Tait: In effect, flee the country, senator.

Senator Connolly (Ottawa West): Would they then be treated as refugees?

Mr. Tait: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): I have a specific question: It seems to me that I remember a few years ago a civil rights protester named Berrigan who was refused permission to speak in Winnipeg. Subsequently I have seen him advertised as addressing other meetings. He is an American; I wonder why he was excluded on one occasion and admitted on another later?

[Traduction]

de loi contient-il une disposition prévoyant qu'une personne qui réside dans un pays où notre pays ne maintient pas de service d'immigration peut faire une demande d'admission au Canada?

M. Tait: Non, le projet de loi ne contient aucune disposition en ce sens. Sur le plan administratif, bien sûr, nous tentons, dans la mesure du possible, d'assurer ces services partout dans le monde. Dans les pays où nous n'avons pas de véritable service d'immigration, nos agents d'un pays voisin effectuent régulièrement des voyages dans les pays en question, de sorte que, en réalité, beaucoup de pays sont desservis de cette façon.

Le sénateur Grosart: Quelle est la situation dans le cas du Vietnam?

M. Tait: au Vietnam, nous n'avons pas sur place de service d'immigration. Nous tentons, jusqu'ici sans succès, de négocier avec le nouveau gouvernement du Vietnam un programme de réunification des familles.

Le sénateur Grosart: ai-je raison de croire qu'à l'heure actuelle vous recommandez à toute personne placée dans cette situation, par exemple au Vietnam, de quitter son pays pour se rendre dans un autre pays où vous disposez d'un service d'immigration? Est-ce bien là ce que vous recommandez actuellement?

M. Tait: Malheureusement, les problèmes de communication sont tels qu'il nous est même très difficile, actuellement, de transmettre cette recommandation. C'est ce que nous recommanderions s'il nous était possible de le faire. Le problème, bien sûr, c'est que la République démocratique du Vietnam est très prudente en matière d'émission de permis de sortie.

Le sénateur Grosart: Avant de prendre une demande en considération, les agents de l'immigration canadienne exigent-ils que le candidat détienne déjà un permis de sortie?

M. Tait: C'est un prérequis pour que le sujet puisse quitter son pays. À l'heure actuelle, dans le cas du Vietnam, il nous est impossible de considérer les demandes sur place, même lorsque les candidats ont obtenu un permis de sortie, car, malheureusement, la République démocratique du Vietnam ne nous permet pas d'effectuer sur place les examens médicaux nécessaires.

Le sénateur Grosart: Donc, en l'absence de services canadiens d'immigration, toute personne placée dans une telle situation est forcée de se rendre à Singapour, en Malaisie, ou à quelque endroit du genre?

M. Tait: En fait, sénateur, elle doit s'échapper du pays.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ces personnes sont-elles alors considérées comme des réfugiés?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): J'ai une question précise à poser: si je me souviens bien, il y a quelques années un défenseur des droits civils, du nom de Berrigan, s'est vu refuser la permission d'adresser la parole à Winnipeg. Par la suite, j'ai constaté, par des affiches publicitaires, qu'il avait prononcé des conférences devant d'autres auditoires. C'est un Américain; je me demande pourquoi on lui a refusé cette permission à une occasion donnée et qu'on la lui a accordée plus tard à d'autres occasions?

[Text]

Mr. Tait: I am not sure, Mr. Chairman, if we ever admitted Father Berrigan. I believe he falls into a prohibited class because he has been convicted in the United States of certain offences. Our policy in such cases at present is to consider the admission of prohibited persons who are invited by reputable Canadian groups and to allow such persons to enter under a minister's permit if in the opinion of the government such persons do not present threats to Canadians.

Senator Connolly (Ottawa West): I believe he was in Ottawa a few months ago to address a meeting of the Pro Life group. I do recall that he was excluded, and I particularly remember how critical he was of the Canadian authorities for having excluded him. The ground was that he had had a conviction in the United States and, therefore, fell into the prohibitive class.

Mr. Tait: That is right.

Senator Connolly (Ottawa West): Can you give the committee some idea of the number of people who are refused entry in the course of a year? That may be too broad a question.

The Chairman: By way of classification, are you referring to visitors being refused entry as opposed to applicants for landed immigrant status?

Senator Connolly (Ottawa West): Well, are there many people turned back at the border for various reasons?

Mr. Tait: There are literally thousands turned back every year. It would be very difficult to give an accurate figure. A great many people present themselves at the American border, for example, and are told for one reason or another that they will not be permitted to enter Canada, with the result that they simply turn around and go home.

Senator Connolly (Ottawa West): And you say that there are thousands in that category?

Mr. Tait: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): I am tempted to ask how you weed them out. I suppose there are a great many who get through the net.

Mr. Tait: That is correct.

The Chairman: On that same point, the American officials at the border have long lists of prohibited persons. Do we have the same sort of system?

Mr. Tait: We have a look-out system, yes. It is now on microfilm and can be very readily checked by the immigration officer. If the immigration officer has some reason to suspect that an individual may fall into a prohibited class, he can readily scan the look-out system on being presented with that individual's passport.

The Chairman: But it would be very difficult in respect of people entering Canada from the United States where no passport is required.

[Traduction]

M. Tait: Je ne suis pas certain, monsieur le président, que nous ayons admis le père Berrigan. Je crois que, du fait qu'il a été condamné, aux États-Unis, pour certaines infractions, il entre dans une catégorie interdite. Dans de tels cas, notre politique actuelle consiste à envisager la possibilité d'admettre même des personnes visées par une interdiction d'entrée lorsqu'elles sont invitées par des groupes canadiens honorables, et de leur accorder le droit d'entrée grâce à une permission du ministre si, de l'avis du gouvernement, ces personnes ne présentent pas de menace pour les Canadiens.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je crois qu'il se trouvait à Ottawa il y a quelques mois pour prendre la parole à une réunion du groupe Pro Life. Je me souviens qu'il a été exclu et plus particulièrement de la façon dont il a critiqué les autorités canadiennes relativement à cette exclusion. Cette dernière était basée sur le fait qu'il avait été condamné aux États-Unis et, en conséquence, qu'il entraînait dans une catégorie non admissible.

M. Tait: C'est exact.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pouvez-vous donner au comité une idée du nombre de personnes à qui l'on refuse l'entrée au cours de l'année? Peut-être que ceci est une question trop vaste.

Le président: Pour préciser, faites-vous allusion aux visiteurs à qui l'on refuse l'entrée par opposition aux postulants au statut d'immigrant reçu?

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Y a-t-il de nombreuses personnes qui sont renvoyées à la frontière pour diverses raisons?

M. Tait: Il y en a littéralement des milliers tous les ans. Il serait extrêmement difficile de fournir un chiffre exact. Par exemple, un grand nombre de personnes se présentent à la frontière américaine et se voient dire pour une raison ou une autre qu'on ne les autorisera pas à entrer au Canada ce qui a pour résultat qu'elles font simplement demi-tour et rentrent chez elles.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Et vous dites qu'il y a des milliers de personnes dans cette catégorie?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je suis tenté de vous demander comment vous les éliminez. Je suppose qu'il y en a un grand nombre qui passent à travers les mailles du filet.

M. Tait: C'est exact.

Le président: En ce qui concerne cette même question, les agents à l'immigration américains qui se trouvent à la frontière possèdent de longues listes de personnes à qui l'entrée au pays est interdite. Avons-nous un système du même genre?

M. Tait: Oui, nous avons un système de surveillance. Il s'agit d'un microfilm qui peut être très rapidement vérifié par l'agent d'immigration. Si ce dernier a quelques raisons de suspecter qu'un individu peut entrer dans une catégorie non admissible il peut immédiatement consulter le système de surveillance lorsque l'individu lui présente son passeport.

Le président: Mais l'utilisation de ce système serait extrêmement difficile pour les personnes qui entrent au Canada à partir des États-Unis, alors que le passeport n'est pas exigé.

[Text]

Mr. Tait: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): In the event that a person is deported from Canada, at whose expense is the return trip?

Mr. Tait: It is the responsibility of the transportation company which transported an inadmissible person to Canada to return that person to his or her home country.

Senator Connolly (Ottawa West): So, an individual starting out would have to make sure that he or she had a return ticket.

Mr. Tait: Precisely.

Senator Connolly (Ottawa West): Does that also apply to a landed immigrant?

Mr. Tait: I would suspect that if an individual had a visa, the transportation company would accept a one-way ticket.

The Chairman: Senator Bosa.

Senator Bosa: The 1965 white paper on immigration was widely circulated and thoroughly considered, and that white paper contained a recommendation that the department not go on the basis of the turning of the immigration tap on and off, but rather that there should be a steady inflow of immigrants numbering perhaps 200,000 or 180,000 per year. In that way, it was felt we could avoid playing the numbers game. What went wrong with that concept to prompt the department to want to change it?

Mr. Tait: As you will appreciate, it is exceedingly difficult to ensure that wide year-to-year fluctuations will not take place under a system which does not call for a predetermination of numbers. The regulations put in place provide for a stream of immigrants which reflects the particular economic circumstances of Canada at any particular time. Such regulations tend to be always catching up with the system that prevailed at the time they went into effect. For example, if there is a downturn in the economy, criteria may be tightened on occupational demand, and the other criteria which determine a person's ability to establish his or herself effectively in the Canadian labour market. That tightening of criteria will tend to reduce the flow. The economic circumstances might then improve, with the result that the regulations are too tight. The regulations are then relaxed, and the tap, so to speak, is turned on. It takes six months to a year to process an application for landed immigrant status, so by the time a person actually arrives in Canada, the economic circumstances could have again changed.

This bill is an attempt to rectify that situation. We have seen wide fluctuation over the last decade in the immigration flow, which has oscillated between over 200,000 in one year to a low of 40,000 in another. It would be very desirable to cut off the peaks and raise the valleys so that a smoother flow is achieved, and it is the government's belief that this system of consultation with the provinces and then announcing a target figure for a specified forward period will permit an evening out of the flow. In other words, not only the shorter term labour market fluctuation will be taken into account, but also longer term goals.

[Traduction]

M. Tait: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Dans le cas d'une personne expulsée du Canada, aux frais de qui est le billet de retour?

M. Tait: Il incombe à la compagnie qui a assuré le transport de la personne non admissible au Canada de la ramener dans son pays.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): De sorte qu'une personne qui se met en route doit s'assurer qu'elle possède un billet de retour.

M. Tait: Exactement.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ceci s'applique-t-il également à l'immigrant reçu?

M. Tait: Je suppose que si l'individu possède un visa, la compagnie de transport accepte un billet aller simple.

Le président: Le sénateur Bosa.

Le sénateur Bosa: Le Livre Blanc de 1965 relatif à l'immigration a été largement diffusé et étudié de façon approfondie. Il contenait une recommandation visant à ce que le ministère n'ouvre pas et ne ferme pas le robinet de l'immigration mais qu'il assure plutôt une entrée soutenue d'immigrants jusqu'à concurrence de peut-être 200,000 ou 180,000 personnes par an. On pensait pouvoir éviter ainsi de jouer sur les nombres. Qu'est-ce qui a mal tourné pour amener le ministère à vouloir modifier ses méthodes?

M. Tait: Comme vous vous en rendrez compte, il est extrêmement difficile de s'assurer qu'il ne se produira pas de fluctuation d'une année à l'autre dans le cadre d'un système qui n'exige pas une détermination préalable du nombre des immigrants. Les règlements mis en place prévoient un flot d'immigrants qui reflète les circonstances économiques particulières du Canada à une époque donnée. Ces règlements tendent toujours à rejoindre le système qui existait lorsqu'ils sont entrés en vigueur. Par exemple, s'il y a tendance à la baisse dans l'économie, les critères relatifs à la demande professionnelle peuvent être rendus plus sévères, de même que les autres critères qui déterminent l'aptitude d'une personne à s'intégrer de façon efficace dans le marché du travail canadien. Ces restrictions en matière de critères tendront à diminuer le flot des immigrants. La situation économique peut ensuite s'améliorer ce qui a pour résultat que les règlements sont trop sévères. On les rend alors plus libéraux et on ouvre le robinet, si on peut parler ainsi. Il faut de six mois à un an pour procéder à l'examen d'une demande de statut d'immigrant reçu. Il en résulte qu'au moment où une personne arrive en fait au Canada, la situation économique peut avoir changé.

Le présent bill vise à essayer de corriger cette situation. Au cours de la dernière décennie nous avons constaté une fluctuation importante dans le débit de l'immigration qui a oscillé entre plus de 200,000 immigrants au cours d'une année pour descendre jusqu'à 40,000 dans le courant d'une autre. Il serait extrêmement souhaitable de diminuer les maximums et d'augmenter les minimums afin d'obtenir un débit plus uniforme. Le gouvernement est d'avis que ce système de consultation avec les provinces ainsi que le fait d'annoncer un chiffre à atteindre pour une période donnée permettra de niveler le flot de l'immigration. En d'autres termes, on tiendra compte non

[Text]

Senator Bosa: You say that there are no quotas. You do not wish to use the word "quota." However, it is possible, administratively, to impose quotas. For example, if only one immigration officer were placed in the Far East, that officer would be limited as to the number of applications that he could process. In that way, the number of immigrants from that area could be limited. In effect, an administrative quota can be imposed without using the word "quota."

Mr. Tait: The uneven distribution of immigration officers around the world is often presented as a potentially discriminatory device. If one compares the situation today with what it was a few years ago, I think one has to recognize that there has been a tremendous expansion of our facilities abroad. Clearly, however, it does not make sense to put a large number of immigration officers or posts into countries where the likelihood of people actually meeting the criteria is small. I think the Canadian taxpayer would have considerable ground for complaint were we to maintain expensive facilities in a country where the rejection rate was 99 per cent.

Where there are pools of potentially qualified immigrants, it is the objective of the department to cover those countries adequately.

Senator Bosa: Two other questions, Mr. Chairman. The University of Toronto offers an English course with a duration of six weeks. Would a student from Europe wishing to enroll in that course have to get a visa before entering Canada? Under the provisions of the September 15, 1963 regulations, a visitor can enter Canada for three months without a visa. In the past, it was quite common for students to come in, spend two or three months in Canada, and some would take babysitting jobs, as they do in England. Would those individuals now have to have a visa before entering Canada?

Mr. Tait: Student visas are required if the student is taking a recognized course of study leading to a degree.

Senator Bosa: That answers my question.

The other matter is this. When a person is, in the opinion of the immigration officer, considered to be a person likely to commit a crime or to engage in subversive activity, and he is not admitted to Canada, a deportation hearing is not triggered and it does not take place. Is there a second opinion given before that person is forbidden to come in? For instance, I have a bias and if I see somebody with long hair and a long beard I immediately think he is up to no good. Supposing the immigration officer is likely to feel that same way, would there be a second opinion sought to ascertain whether his judgment was correct or not?

Mr. Tait: Under the bill, if you are referring to clause 19(1)(d) as being a person likely to commit a crime, that person has an absolute right to an inquiry at which the immigration officer must show that there are reasonable grounds to believe this, and then the person has a full inquiry.

[Traduction]

seulement des fluctuations du marché du travail à court terme mais également des objectifs à plus long terme.

Le sénateur Bosa: Vous dites qu'il n'existe pas de contingent. Vous ne voulez pas utiliser ce terme. Toutefois il est possible, du point de vue administratif, d'imposer des contingents. Par exemple, si un seul agent d'immigration se trouvait être affecté en Extrême-Orient, le nombre de demandes dont pourrait s'occuper cet agent se trouverait limité. De cette façon, le nombre d'immigrants en provenance de cette région pourrait être réduit. En effet, il est possible d'imposer un contingent administratif sans utiliser le terme «contingent».

M. Tait: La répartition inégale des agents d'immigration dans le monde est souvent présentée comme un système pouvant s'avérer discriminatoire. Si l'on compare la situation d'aujourd'hui à ce qu'elle était il y a quelques années, je crois que l'on doit admettre qu'il y a eu une expansion formidable de nos bureaux à l'étranger. Toutefois, il ne rime manifestement à rien d'affecter un grand nombre d'agents d'immigration ou de créer un grand nombre de postes dans des pays où il est peu probable que les gens satisferont aux critères. Je pense que le contribuable canadien aurait des raisons très valables de se plaindre si nous maintenions des installations onéreuses dans un pays où le taux de rejet était de 99%.

Lorsqu'il existe des groupes d'immigrants susceptibles de remplir les conditions requises, le ministère a pour objectif de couvrir ces pays de façon convenable.

Le sénateur Bosa: Deux autres questions, monsieur le président. L'Université de Toronto offre un cours d'anglais d'une durée de six semaines. Un étudiant d'Europe qui désire se faire inscrire à ce cours doit-il obtenir un visa avant d'entrer au Canada? Aux termes des dispositions des règlements du 15 septembre 1963, un visiteur peut entrer au Canada pour une période de trois mois sans avoir besoin de visa. Par le passé, il était très fréquent que des étudiants viennent au Canada, y passent deux ou trois mois, et que certains prennent des emplois de garde d'enfants comme cela se fait en Angleterre. Ces personnes doivent-elles maintenant obtenir le visa avant d'entrer au Canada?

M. Tait: Des visas pour étudiants sont exigés si ces derniers suivent des cours reconnus qui aboutissent à un diplôme.

Le sénateur Bosa: Ceci répond à ma question.

L'autre question est la suivante. Lorsque l'agent d'immigration est d'avis qu'une personne est susceptible de commettre un délit ou de s'engager dans une activité subversive, et qu'elle n'est pas admise au Canada, il n'est pas déclenché d'ordonnance d'expulsion et elle n'a pas lieu. Est-il formulé un deuxième avis avant qu'il ne soit interdit à cette personne d'entrer au Canada? Par exemple, j'ai un préjugé et si je vois un homme avec une longue chevelure et une longue barbe, je pense immédiatement qu'il nourrit de sombres desseins. En supposant qu'un agent de l'immigration soit susceptible d'avoir la même impression, chercherait-on un deuxième avis pour s'assurer que son jugement était bon ou non?

M. Tait: En vertu du bill, si vous faites allusion à l'alinéa 19(1)d) relatif à une personne susceptible de commettre un délit, cette personne a le droit absolu de demander une enquête au cours de laquelle l'agent d'immigration doit montrer qu'il existe des motifs raisonnables de croire à ces possibilités et là

[Text]

If that information is based on sources which it is impossible to reveal, then there is a provision for certificates, but those must be signed by two ministers of the crown, the Minister of Manpower and Immigration and the Solicitor General, and that would only be done, of course, in serious cases.

Senator Bosa: A final question: Is there still some bias against sponsored immigration?

Mr. Tait: Quite the contrary, senator.

Senator Bosa: By that I mean that at one time the sponsored immigrant was a cousin or a distant relative of the sponsor who was a person successfully established in Canada. Most immigrants came in under these provisions at one time. Then when we went to the point system in 1965 the sponsored immigrant became a lesser and lesser factor in the plurality of the people admitted to Canada. Is that being discouraged because of the lack of qualification or specialization? Is the department still reluctant to admit them? Does that still prevail?

Mr. Tait: With respect, Mr. Chairman, the contrary is the case. Over 50 per cent of the movement last year involved people either sponsored or falling within the so-called nominated class—that is, the more distant relatives.

Senator Godfrey: Mr. Epp found that it was 66 per cent. You don't agree with that.

Mr. Tait: No, Mr. Epp is correct. I said over 50 per cent, but if Mr. Epp is right it is over 60 per cent.

Senator Godfrey: He said it was about 70 per cent.

Mr. Tait: Mr. Epp felt that with the expansion of the family class, that is to say the immediate relative to include parents under the age of 60, it could go up to 70 per cent. Time will tell whether that is or not.

Senator Connolly (Ottawa West): If I may take that a little further, what about the case of a brother who is alone in Canada and who has brothers abroad who are qualified to work. Can he sponsor these brothers or sisters of his and expect them automatically to be introduced or admitted?

Mr. Tait: Not automatically. Under the present regulations, brothers, if they are not dependents, that is to say if they are over 21 years of age, are nominatable, that is to say they are assessed against the point system, but with bonus points for the degree of relationship they have to the person who is nominating them. The same degree of preference will be extended under the regulations which will be promulgated under the present bill.

[Traduction]

personne fait ensuite l'objet d'une enquête complète. Si ces renseignements sont basés sur des sources qu'il est impossible de révéler, des certificats sont prévus mais ces derniers doivent être signés par deux ministres de la couronne, par le ministre de la Main-d'œuvre et de l'Immigration, ainsi que par le solliciteur général et, bien entendu, cela ne sera fait que dans les cas sérieux.

Le sénateur Bosa: Dernière question, existe-t-il encore un certain parti pris contre le parrainage des demandes d'immigration?

M. Tait: Au contraire, monsieur le sénateur.

Le sénateur Bosa: Il fut un temps où personne qui s'était établie avec succès au Canada pouvait parrainer la demande d'immigration d'un cousin ou d'un parent éloigné. Autrefois, la plupart des immigrants venaient au pays en se prévalant de ces dispositions. Puis, en 1965, quand nous avons établi le système des points, les immigrants qui présentaient des demandes parrainées ont commencé à représenter une part de moins en moins importante dans le nombre de personnes admises au Canada. Est-ce que l'on tend à décourager cette façon de faire à cause du peu de qualifications, de spécialisation de ces personnes? Le Ministère se montre-t-il toujours hésitant quand il s'agit de les admettre au pays? Est-ce toujours la tendance?

M. Tait: Avec tout le respect que je vous dois, monsieur le président, c'est plutôt le contraire. L'an dernier, plus de la moitié des immigrants admis au pays étaient des personnes qui avaient présenté une demande parrainée ou qui entraient dans la catégorie des personnes désignées, c'est-à-dire des proches parents.

Le sénateur Godfrey: M. Epp a déclaré que ce taux était de 66 p. 100. Vous n'êtes pas d'accord là-dessus.

M. Tait: Non, M. Epp a raison. J'ai dit plus de 50 p. 100, mais M. Epp a bien raison, il s'agirait effectivement d'un taux de plus de 60 p. 100.

Le sénateur Godfrey: Il dit que ce taux était d'environ 70 p. 100.

M. Tait: M. Epp estimait qu'en élargissant la catégorie des parents immédiats de façon à inclure les parents de moins de 60 ans, ce taux pouvait atteindre les 70 p. 100. L'avenir nous dira s'il en est vraiment ainsi.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Si vous me permettez de poursuivre dans cette voie, que se passe-t-il dans le cas d'une personne qui est seule au Canada, dont les frères se trouvent à l'étranger et possèdent les qualifications nécessaires pour venir travailler ici? Peut-elle parrainer les demandes de ses frères ou de ses sœurs et s'attendre à ce qu'ils soient automatiquement admis au pays?

M. Tait: Pas de façon automatique. En vertu des règlements actuels, les frères, s'ils ne sont pas des personnes à charge, c'est-à-dire s'ils ont plus de 21 ans, peuvent être désignés, c'est-à-dire qu'ils doivent être évalués en fonction du système de points. Ils bénéficient toutefois de points additionnels en fonction du degré de parenté qu'ils ont avec la personne qui parraine leur demande. Ce même traitement de faveur sera maintenu dans le cadre du règlement qui sera établi en vertu de ce projet de loi.

[Text]

Senator Godfrey: But surely you can get 30 points for being a nominated relative and that means you are practically there. Of the 50 points, if you get 15 per cent for personal characteristics, that is to say that you look honest and so on, then you only need 5 per cent someplace else.

Mr. Tait: Except that there are absolute screen-out factors. You must have at least one point of occupational demandor coming to a pre-arranged job. Without that you will have a deduction of 10 points.

Senator Connolly (Ottawa West): So that would exclude those with a high unemployment rate.

Mr. Tait: That is right.

Senator Godfrey: It is not clear from what the minister said that the proposed 10 per cent reduction in the new regulations will carry on.

Mr. Tait: Yes, it will, senator.

Senator Asselin: Mr. Chairman, I would like to refer the witness to clause 3 (f) which reads:

(f) to ensure that any person who seeks admission to Canada on either a permanent or temporary basis is subject to standards of admission that do not discriminate on grounds of race, national or ethnic origin, colour, religion or sex;

There seems to be a word missing here in that we have situations where we get applications from people who want to come to Canada from countries where they are discriminated against on the basis of political opinion. I would like to ask the witness why they did not think to add to this subparagraph the words "or political opinion"?

Mr. Tait: I think the intent of (f) is to put into the statute the normally accepted grounds within the framework of an immigration program on which discrimination has in fact been exercised in the past and to make it impossible to have such regulations in future. The question of political opinion, in the government's mind, I think, was not a matter which should appropriately figure in (f). The question of a person being persecuted in his country of origin on the ground of political opinion might or might not place that person within the framework of a refugee or a person deserving very particular humanitarian consideration. Provision is made for us within the framework of the immigration program to deal favourably with such a person if the person can become successfully established in Canada and is not a threat. But the mere question of political opinion did not seem to be an objective factor on the basis of which one should say that in future one should never accept such a person. I mean there could be some political opinions which could issue in activities which might render that person unacceptable for admission to Canada. It might not. But these are absolute powers and there must be no discrimination on the basis.

Senator Grosart: If he were alive today, would ex President de Gaulle be allowed in under (b)?

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Comme on peut certainement obtenir 30 points de ce seul fait, autant dire que la demande est déjà acceptée. De ce total de 50 points, si le demandeur en obtient 15 pour des qualités personnelles, c'est-à-dire son honnêteté et ainsi de suite, il ne lui reste plus qu'à en rassembler cinq autres.

M. Tait: Sauf s'il existe des critères d'élimination bien établis. Le demandeur doit obtenir au moins un point qui concerne la demande par profession ou avoir préalablement obtenu un emploi. Autrement, dix points lui sont automatiquement retirés.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les métiers à fort taux de chômage seraient donc automatiquement exclus.

M. Tait: C'est juste.

Le sénateur Godfrey: D'après ce qu'a déclaré le Ministre, il n'est pas certain que cette réduction proposée de 10 p. 100 soit maintenue dans le nouveau règlement.

M. Tait: Elle le sera, monsieur le sénateur.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, j'aimerais rappeler au témoin le paragraphe f) de l'article 3:

f) de s'assurer que les personnes désireuses d'être admises au Canada à titre permanent ou temporaire soient soumises à des critères non discriminatoires en raison de la race, l'origine nationale ou ethnique, la couleur, la religion ou le sexe.

Il semble qu'on ait oublié un certain aspect de la question: en effet, nous recevons à l'occasion des demandes de personnes qui veulent venir au Canada et qui se trouvent dans des pays où l'on exerce contre elles une discrimination en raison de leur opinion politique. J'aimerais demander au témoin pourquoi ils n'ont pas jugé approprié d'inclure les mots «ou opinion politique» à ce sous-alinéa?

M. Tait: Je crois que l'objet du sous-alinéa f) est d'inclure dans les statuts les motifs de discrimination généralement acceptés par le passé dans le cadre des programmes d'immigration et ainsi, de permettre l'adoption éventuelle d'un tel règlement. Je crois que le gouvernement était d'avis qu'il n'était pas opportun d'inclure dans le sous-alinéa f) la question d'opinion politique. Lorsqu'une personne est persécutée dans son pays d'origine en raison de ses opinions politiques, elle peut être considérée comme un réfugié ou comme personne méritant une considération humanitaire très particulière. Il existe dans le cadre du programme d'immigration des dispositions nous permettant de traiter une telle personne très favorablement, si elle peut s'établir avec succès au Canada et ne constitue aucune menace à la sécurité du pays. Mais la seule question d'opinion politique ne semblait pas constituer un facteur objectif sur lequel on aurait pu se fonder pour refuser d'admettre une personne dans ces circonstances. Je veux dire par là que certaines opinions politiques pourraient résulter en activités qui rendraient impossible l'admission d'une telle personne au Canada. Ce ne serait évidemment pas nécessairement le cas. Mais ce sont là des pouvoirs absolus et il ne devrait pas y avoir de discrimination à cet égard.

Le sénateur Grossart: S'il vivait toujours, l'ancien président de Gaulle serait-il admis en vertu du sous-alinéa b)?

[Text]

Senator Godfrey: May I ask a supplementary on that? Under the proposal to re-introduce the nominated relative class by regulation—against the recommendation of the committee whose vote was 21 against—does not the re-introduction of the nominated relative class discriminate against those races who do not have the extended concept of family getting into Canada? There are certain countries where you have the extended concept of family, and therefore they will bring in their cousins and so on, and there are other countries that do not have that. Are you not therefore discriminating against countries like England, France, Belgium, Holland, Germany and the United States, who do not have the extended concept?

Mr. Tait: I think it is a fact, as you indicate, that there are some countries where their concept of the family does not lead them to take advantage of the facilities that are available to them under our regulations affecting the nominated group. I think it would be hard to say that one was discriminating against them, because those facilities are there if they wish to use them, so I would not use the word "discrimination." I think the effect of the special preferences within the framework of the immigration law is that certain countries tend to take more advantage of those facilities than others.

Senator Connolly (Ottawa West): More motivation.

Senator Bosa: Following that, does a sponsored immigrant enjoy the same benefits as an unsponsored immigrant as far as preparation courses are concerned?

Mr. Tait: Once in Canada, you mean?

Senator Bosa: Once in Canada.

Mr. Tait: Yes, indeed, they have the same facility. Those courses that are given under, say, Manpower programs are in fact directed to equipping the person to participate in the labour market, so sponsored immigration tends to be for dependents, and those people are not, by definition, destined to the labour market, but once destined to the labour market they have precisely the same access to government sponsored programs as do others.

Le sénateur Asselin: Je veux référer le témoin aux clauses d'exclusion et de renvoi, à la partie III, paragraphe 19, à la page 13, spécialement aux clauses 19(1)d), f), et g). Cela fait suite à la question posée tout à l'heure par mon collègue, le sénateur Bosa. Dans ces paragraphes, je pense qu'il y a des formulations trop vagues, en général, dans le domaine aussi délicat et dangereux que celui de la sécurité nationale.

Si vous lisez le paragraphe, vous allez voir que vous pouvez rendre inadmissible une personne simplement soupçonnée susceptible, au cours de son séjour au Canada, d'inciter le renversement par la force, de n'importe quel gouvernement dans le monde, sous l'article 19(1) f). Comment pouvez-vous évaluer les intentions d'une personne, en vertu de ces articles, alors que les raisons que vous donnez dans vos articles sont vagues et imprécises, et que la personne qui se voit accuser par ces articles n'a aucune chance de se défendre?

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Puis-je poser une question supplémentaire à cet égard? En vertu de la proposition portant de réintégrer, au moyen d'un règlement, la catégorie des parents nommés—contrairement à la recommandation du comité dont 21 membres ont voté contre l'adoption d'une telle disposition—la réintégration de cette mesure ne constituerait-elle pas en fait un acte discriminatoire contre les membres d'une race pour lesquels le concept de la famille étendue n'existe pas, les empêchant ainsi de venir au Canada? Dans certains pays, le concept de la famille étendue est généralement accepté et par conséquent, les intéressés peuvent faire venir leurs cousins et ainsi de suite, tandis que ce n'est pas le cas dans d'autres pays. N'exerce-t-on pas une certaine discrimination à l'endroit de pays comme l'Angleterre, la France, la Belgique, la Hollande, l'Allemagne et les États-Unis qui n'ont pas ce concept de la famille étendue?

M. Tait: Le concept de la famille dans certains pays n'encourage pas les immigrants à se prévaloir des règlements à leur disposition concernant la catégorie des parents nommés. Il est assez difficile de dire qu'on exerce une certaine discrimination à leur endroit, parce que les règlements sont à leur disposition; je ne crois donc pas opportun d'utiliser le mot «discrimination.» Je crois que les privilèges spéciaux accordés dans le cadre de la Loi sur l'immigration ont pour effet que certains pays ont tendance à en profiter plus que d'autres.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Plus de motivation.

Le sénateur Bosa: Pour pousser la chose un peu plus loin, un immigrant parrainé jouit-il des mêmes avantages qu'un immigrant indépendant, en ce qui concerne les cours des préparations?

M. Tait: Une fois rendu au Canada?

Le sénateur Bosa: Oui, c'est cela.

M. Tait: Oui, ils jouissent des mêmes avantages. Ces cours sont offerts dans le cadre des programmes de la Main-d'œuvre et ont pour but d'aider les intéressés à s'intégrer au marché du travail. En général, les immigrants parrainés sont des personnes à charge et par définition, ils ne sont pas destinés à s'intégrer au marché du travail. Mais lorsqu'ils sont prêts à le faire, ils ont accès aux mêmes programmes parrainés par le gouvernement que les autres.

Senator Asselin: I would like to refer the witness to the exclusion and removal sections: part III, section 19, page 13, and particularly to sub-section 19(1)d), f) and g). This is related to the question that my colleague, Senator Bosa, raised earlier. I believe that these subsections are in general too vague for such a sensitive and dangerous area as national security.

If you read this section, you will note that it is possible to refuse admission to persons who, there are reasonable grounds to believe will, while in Canada, engage in or instigate the subversion by force of any government, under subsection 19(1)f). How is it possible to guess a person's intentions, especially since the reasons alleged to in these sections are so vague and inexplicit and since the accused is denied the right to defend himself?

[Text]

Je voudrais également ajouter le paragraphe 19(1)g), lorsqu'il me semble qu'on reproche à certaines personnes des crimes par association. Alors, comment pouvez-vous, dans le contexte actuel du bill C-24, donner à ceux qui sont accusés la chance de se défendre en vertu de ces formulations vagues et imprécises?

Mr. Tait: Could I ask Senator Asselin whether he is citing the bill as passed by the House of Commons?

Senator Asselin: Yes. I have Bill C-24 before me; it has been adopted by the House of Commons.

The Chairman: As passed on July 25.

Mr. Tait: There were amendments to clause 19(1)(d). All those provisions do require that reasonable grounds exist. Those reasonable grounds could take the form of police reports and other information that is made available to the Immigration Department. Those reasonable grounds have to be established.

Senator Asselin: What do you mean by "reasonable grounds"?

Mr. Tait: Under paragraph (f) it could be:

persons who there are reasonable grounds to believe will, while in Canada, engage in or instigate the subversion by force of any government.

Senator Forsey: "Any government".

Mr. Tait: "Any government".

Senator Forsey: Yes, "any".

Mr. Tait: An example, I suppose, and one which is fairly recent in my memory, is the case of a known Croatian terrorist who intended to do something against the Yugoslav Embassy. He may not have a conviction, but there are specific reports about that individual. The reason it is "any government," of course, is that it is the government's view that it is undesirable that Canada should be made the base of activities that involve force, because of the danger that that presents to the lives and safety of Canadians here.

Le sénateur Asselin: Pourrais-je vous arrêter sur cela, lorsque vous parlez de tout gouvernement, est-ce qu'un Chilien qui est reçu ici au Canada et qui fait une déclaration contre le gouvernement totalitaire du Chili pourrait être avisé, en vertu de cet article, qu'il n'est pas désirable?

Mr. Tait: Certainly not. Indeed, Canada has accepted many Chilean refugees who are bitterly opposed to the present régime in Chile. However, we would be not inclined to accept a Chilean refugee who we knew would in Canada attempt to, say, blow up the embassy of Chile, with whom we have relations. I think that is the distinction.

Senator Forsey: What about the word "instigated" there? Suppose the chap makes speeches here saying he thinks the Chilean junta should be overthrown by force?

Mr. Tait: It is to instigate the subversion by force while in Canada. It says:

... engage in or instigate the subversion by force.

[Traduction]

I would also like to mention subsection 19(1)g) which concerns participation unlawful activities. How is it possible, under the present context of Bill C-24, to give the accused the right to defend himself, under these vague and inexplicit provisions?

M. Tait: Puis-je demander au sénateur Asselin s'il se réfère au projet de loi adopté par la Chambre des communes?

Le sénateur Asselin: Oui. J'ai le projet de loi C-24 en main qui a été adopté par la Chambre des communes.

Le président: Adopté le 25 juillet.

M. Tait: On a apporté des modifications à l'alinéa 19(1)d). Ces dispositions exigent qu'il existe de bonnes raisons. Il pourrait s'agir de rapports de police ou d'autres renseignements dont pourrait disposer le ministère de l'Immigration. Ces bonnes raisons doivent être établies.

Le sénateur Asselin: Qu'entendez-vous par «bonnes raisons»?

M. Tait: Aux termes de l'alinéa f), il pourrait s'agir de:

les personnes au sujet desquelles il existe de bonnes raisons de croire qu'elles sont susceptibles, au cours de leur séjour au Canada, de travailler ou d'inciter au renversement d'un gouvernement par la force;

Le sénateur Forsey: «Un gouvernement».

M. Tait: «Un gouvernement».

Le sénateur Forsey: Oui, «Un gouvernement».

M. Tait: Prenons par exemple le cas récent d'un terroriste croate notoire qui avait l'intention de s'en prendre à l'ambassade yougoslave. Il peut ne pas avoir été accusé, mais il existe des rapports précis sur cette personne. La raison de l'inclusion du terme «un gouvernement» est évidemment parce que le gouvernement pense qu'il n'est pas souhaitable que le Canada devienne le lieu d'activités violentes parce qu'elles pourraient mettre en danger la vie et la sécurité des Canadiens.

Senator Asselin: Permit me to interrupt you a moment. Does that mean that a Chilean refugee in Canada who would make a statement against the totalitarian regime of Chile could be told, under this clause, that he is undesirable?

M. Tait: Certainement pas. En fait, le Canada a recueilli de nombreux réfugiés chiliens qui s'opposent vivement au régime actuel du Chili. Cependant, nous ne serions pas enclins à accepter un réfugié chilien qui tenterait au Canada de faire sauter l'ambassade du Chili avec qui nous avons des relations. Je crois que c'est la distinction qu'il faut faire.

Le sénateur Forsey: Quelle interprétation donne-t-on au mot «inciter» contenu dans cet article? Supposons que cette personne dise dans des discours qu'elle croit que la junte chilienne devrait être renversée par la force?

M. Tait: Ce qui est interdit c'est d'inciter au renversement d'un gouvernement par la force pendant qu'on est au Canada. L'article stipule:

... de travailler ou d'inciter au renversement d'un gouvernement par la force.

[Text]

We worked very hard on that clause to try to ensure that it is not directed against free speech. The intent of this clause is to ensure that we get at people who, while in Canada, undertake activities themselves or attempt to engage other people in activities of a forceful nature which would be of a danger to Canada, not simply the advocacy of some particular point of view.

Le sénateur Asselin: Admettez-vous que les raisons qui sont données ici ne sont pas trop restreintes pour pouvoir permettre à quelqu'un de se défendre, s'il y avait une accusation semblable; lorsque vous dites qu'il y a des bonnes raisons de croire, qu'elles seraient ces raisons? Est-ce qu'il y aurait possibilité pour le ministère d'énumérer les raisons?

Mr. Tait: The department would be obliged, if the case were before an inquiry, to give its reasons, and the person concerned would, under the law, have an opportunity to present, himself or through his counsel, the reasons why he should be admitted if he believes the department's case to be unfounded.

Senator Forsey: Is there any kind of possibility of judicial control over this term "reasonable grounds"?

Mr. Tait: The inquiry is an administrative procedure. The opportunity always exists, of course, for the person seeking admission after a deportation order under this section has been issued to go to the Federal Court.

The Chairman: There is a right of appeal to the Federal Court from these decisions?

Mr. Tait: There is access to the Federal Court from any administrative procedure under the act, yes.

The Chairman: Is that appeal on questions of law, or law and fact?

Senator Connolly (Ottawa West): Is it a trial *de novo*, do you remember?

Mr. Tait: The Federal Court looks at the case and decides whether natural justice has been observed in the administrative process. If they were to find that there were not reasonable grounds which would lead a reasonable person to come to those conclusions, that appeal to the Federal Court would be sustained.

The Chairman: On the point as to whether there must be an appeal on law or on fact also, which is the appeal section?

Senator Godfrey: Sections 18 and 28 of the Federal Court Act are relevant, but that is in another act, applying to all federal statutes. It is an appeal on a decision of a quasi-judicial nature, and I think most of these appeals from decisions would be of that nature. They have gone a bit off course as to a question of fact, that no reasonable person could have come to that conclusion and, of course, the law of natural justice means that the accused must be given an opportunity to be heard and to reply.

The Chairman: So the witness was referring to the type of terminology used in the Federal Court Act.

Senator Godfrey: That is right and if they go outside the jurisdiction there is prohibition in determining something.

[Traduction]

Nous nous sommes attardés sur cet article afin de nous assurer qu'il n'était pas dirigé contre la liberté de parole. Cet article vise à nous permettre d'utiliser de représailles contre les personnes qui, au cours de leur séjour au Canada, entreprennent des activités ou tentent d'inciter d'autres personnes à des activités de nature violente qui risquent de présenter un danger pour le Canada. L'article ne vise pas simplement à défendre une position particulière.

Senator Asselin: Do you admit that the reasons which are given here are not too restrictive in order to enable someone to defend himself if an accusation of this kind was laid against him. What do you mean by reasonable grounds? Could the department please state those grounds?

M. Tait: Le ministère se verrait dans l'obligation si la cause faisait l'objet d'une enquête, de donner ses raisons et la personne visée pourrait, aux termes de la loi, faire part elle-même ou par l'intermédiaire de son avocat des raisons pour lesquelles elle devrait être admise si elle croit que la cause soulevée par le ministère est sans fondement.

Le sénateur Forsey: Y a-t-il une possibilité de contrôle judiciaire sur cette expression «bonnes raisons»?

M. Tait: L'enquête est une procédure administrative. Il reste que la personne qui demanderait à être admise après qu'une ordonnance d'expulsion a été rendue aux termes de cet article peut toujours recourir à la Cour fédérale.

Le président: On peut en appeler à la Cour fédérale de ces décisions?

M. Tait: On peut en appeler à la Cour fédérale de toute procédure administrative découlant de la loi.

Le président: S'agit-il d'un appel sur des questions de droit ou de droit et de fait?

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il s'agit d'un nouveau procès, vous vous souvenez.

M. Tait: La Cour fédérale étudie la cause et détermine si la procédure administrative a été équitable. Si elle arrivait à déterminer qu'aucune bonne raison ne pourrait amener une personne à en venir à ses conclusions, cet appel à la cour fédérale serait alors maintenue.

Le président: Quant à la question de savoir s'il doit y avoir à la fois appel sur une question de droit ou de fait, quel article s'applique?

Le sénateur Godfrey: Les articles 18 et 28 de la Loi sur la Cour fédérale sont pertinents mais c'est dans une autre loi s'appliquant à tous les statuts fédéraux. Il s'agit d'un appel d'une décision d'une nature quasi judiciaire et je crois que la plupart des appels de décisions seraient de la même nature. Ils sont allés un peu loin en ce qui concerne la question de fait, à savoir qu'aucune personne raisonnable n'ait pu en venir à cette conclusion, et, naturellement, la loi de justice naturelle implique que l'accusé doit avoir l'occasion de se faire entendre et de répondre.

Le président: Le témoin voulait donc parler de la terminologie utilisée dans la Loi sur la Cour fédérale.

Le sénateur Godfrey: C'est exact, et s'ils outrepassent leur compétence ils ne peuvent rien déterminer. Toutefois, de fait,

[Text]

However, in fact, I am told by the head of the litigation department of our firm that those two sections do give a pretty good right of appeal from any quasi-judicial decision.

The Chairman: Having practised in a different area for many years, senator, I have never read the Federal Court Act.

Le sénateur Asselin: Ce qui m'inquiète vraiment concernant les droits d'appel à la Cour fédérale, si ma mémoire est bonne, j'ai déjà plaidé devant cette Cour concernant un cas d'immigration. La Cour va accorder le droit d'appel sur des questions humanitaires, mais, lorsque nous arrivons pour plaider au fond, ils vont tout simplement entendre les questions de droit. Si vous n'avez pas de question de droit valable, votre appel est refusé au fond, immédiatement. Ils accordent un droit d'appel sur des questions humanitaires que vous allez leur proposer. Mais, lorsque vous arrivez pour plaider au fond, sur l'appel elle-même, la Cour entendra seulement les questions de droit, et non par les questions de fait.

Mr. Tait: That is true. Perhaps I should remind senators, Mr. Chairman, that in addition, of course, to the universally, really, availability of the Federal Court, there is the Immigration Appeal Board, which is very different. There, if the person has an attachment to Canada by reasons of possessing a visa, being sponsored by a Canadian citizen or having been found to be a refugee then, of course, they have access to the Immigration Appeal Board which, by virtue of its humanitarian jurisdiction, can overrule a deportation order.

The Chairman: But the Immigration Appeal Board would not have jurisdiction under many of these provisions.

Mr. Tait: Not unless the applicant did fall within the categories I mentioned.

The Chairman: Or have a visa?

Mr. Tait: Or was a refugee.

Le sénateur Asselin: Je voudrais également vous demander des éclaircissements sur l'identification obligatoire prévue dans le bill, et que vous exigez par des photographies, des empreintes digitales. Est-ce que cette façon d'identification n'est pas, en soit, considérée ces immigrants comme de seconde classe, parce que l'on sait que l'identification obligatoire au Canada a toujours été rejetée par la majorité des canadiens?

Mr. Tait: The provisions regarding fingerprinting, photographing and other means of identification contained in the bill as submitted by the government were rather broadly drawn and in response to representations from a number of quarters they have been made very much more specific. The problem essentially is, senator, that it is necessary in order, really, that justice be done in some cases to get positive identification of those caught within the immigration system. It is not intended that this should be used, except where a person is seeking an immigration privilege or is suspected of being a criminal. In those cases we will use it when we wish to know who that person is.

[Traduction]

le Chef du Service des litiges de notre entreprise me dit que ces deux articles procurent en effet un assez bon droit d'appel de toute décision quasi judiciaire.

Le président: Comme j'ai exercé dans une autre région pendant de nombreuses années, sénateur, je n'ai jamais lu la Loi sur la Cour fédérale.

Senator Asselin: I am really concerned about appeal rights to the Federal Court; if I remember well, I pleaded an immigration case before this Court. The court will grant the appeal right on humanitarian grounds, but when we come to plead the main issue, they will simply hear the questions of law. If you do not have any good questions of law, your appeal is rejected on the main issue. They grant an appeal right for humanitarian grounds that you will propose to them. But, when you come to plead the main issue, on the appeal itself, the Court will hear the questions of law and not the questions of fact.

M. Tait: C'est exact. Monsieur le président, je me permets de rappeler aux sénateurs qu'en outre, les immigrants ont le privilège universel et réel de recourir, outre la Cour fédérale, à la Commission d'appel de l'immigration qui est tout à fait différente. Dans ce dernier cas, si l'immigrant est lié au Canada par la possession d'un visa, ou par le fait qu'il est parrainé par un citoyen canadien ou qu'il possède le statut de réfugié, il peut évidemment avoir recours à la Commission d'appel de l'immigration qui, en vertu de son pouvoir de statuer sur les considérations humanitaires, peut rendre caduque une ordonnance d'expulsion.

Le président: Mais la Commission d'appel de l'immigration n'est pas habilitée à statuer sur bon nombre des dispositions du bill.

M. Tait: A moins que le demandeur ne fasse partie d'une des catégories que j'ai mentionnées.

Le président: Ou qu'il ait un visa?

M. Tait: Ou qu'il soit un réfugié.

Senator Asselin: I would also like to ask you some details with respect to the compulsory identification provision contained in the bill, and which should be done by means of photographs and fingerprints. Does not this mode of identification in itself come up to consider those immigrants like people of a lower class? I am asking this question because we all know that compulsory identification has always been rejected by a majority of Canadians.

M. Tait: Les dispositions concernant les empreintes digitales, les photographies et les autres moyens d'identification prévus dans le projet de loi présenté par le gouvernement étaient initialement plutôt vagues et ont été remaniées suite à la demande d'un certain nombre de personnes. Elles sont maintenant beaucoup plus précises. Le problème réside essentiellement dans le fait que cette identification est nécessaire dans certains cas, si nous voulons être en mesure d'identifier adéquatement les personnes inculpées en vertu de notre système d'immigration, et ce, aux fins de la justice. Le gouvernement a l'intention de n'invoquer ces dispositions que lorsqu'un immigrant cherche à se prévaloir indûment du privilège d'immigration ou lorsqu'on le soupçonne d'être un criminel. Dans

[Text]

Senator Asselin: Do those people have any guarantee that such identification will not be used for other purposes?

Mr. Tait: What sort of purposes would you have in mind, senator?

Senator Asselin: Perhaps criminal proceedings subsequently, or other types of investigation.

Mr. Tait: If it is a question of fingerprinting, of course, the fingerprint is only useful to an immigration officer in order to compare it with a fingerprint that has already been taken. It is simply a technique to ensure that the particular person we have is that person and it is in a sense a safeguard. We do, also, have cases of people who attempt to obstruct the normal procedure by destroying their identification papers, flushing them down the toilet and that sort of thing then refusing to say who they are. We have one extraordinary case at the moment of a man who has been in detention for over a year, who absolutely refuses to say who he is. He is being kept at the expense of the taxpayers. We cannot let him go, because the poor man is incapable and a vagrant. We are having really one hell of a time, if I may say so, in finding out who this person is.

Senator Molson: That is not the Irishman you are talking of?

Mr. Tait: No, that is not the Irishman; we think we know who he is, senator.

Senator Connolly (Ottawa West): They will never find out who he is.

Senator Riley: With respect to the fingerprinting, I imagine you have access to the R.C.M.P. repository of fingerprints and check them there?

Mr. Tait: That is true; we obtain them through the R.C.M.P., usually through police files.

Senator Riley: Do they have access at your request to the fingerprint repository of Interpol?

Mr. Tait: Yes.

Senator Riley: That is what I understood and it is a check against these people entering who may have been convicted of indictable offences or who for some reason or other have had to be fingerprinted. It may be such as cases of security salesmen in Canada; the same repository is used in order to check upon security salesmen in most provinces. So you have access to Interpol and the R.C.M.P. repository in order to check on those entering who may have been subversives or known terrorists and so forth and had previously been fingerprinted.

Mr. Tait: Precisely, senator.

[Traduction]

de tels cas, ces dispositions serviront au besoin à identifier la personne en question.

Le sénateur Asselin: Ces personnes peuvent-elles avoir l'assurance que ces mesures d'identification ne serviront pas à d'autres fins?

M. Tait: A quoi pensez-vous exactement, monsieur le sénateur?

Le sénateur Asselin: Je pense à des procédures criminelles ultérieures où à des enquêtes d'un autre genre.

M. Tait: Si vous parlez des empreintes digitales, il va de soi qu'elles ne sont utiles que lorsqu'un agent d'immigration désire les comparer avec des empreintes digitales qui ont déjà été prises. Ce n'est qu'un moyen de nous assurer que la personne en question est bien celle qu'elle prétend être; ses empreintes ne servent alors qu'à faire foi de ses déclarations et constituent, en quelque sorte, une mesure de sécurité. Nous avons également le cas de personnes qui tentent de faire obstruction au processus normal de l'immigration en détruisant leurs papiers d'identité, en les jetant par exemple dans une châsse d'eau, et qui refusent ensuite de dire qui elles sont. Nous travaillons présentement sur le cas extraordinaire d'un homme qui est détenu depuis plus d'un an et qui refuse absolument de dire qui il est. Il est détenu aux frais des contribuables. Nous ne pouvons l'élargir parce que le malheureux est un faible d'esprit et un vagabond. Nous sommes en plein cirage, si je peux m'exprimer ainsi.

Le sénateur Molson: Ça ne serait pas par hasard cet illustre Irlandais?

M. Tait: Non, il ne s'agit pas de l'Irlandais; lui, nous croyons savoir qui il est, sénateur.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): On ne parviendra jamais à trouver qui il est.

Le sénateur Riley: en ce qui a trait aux empreintes digitales, j'imagine que vous avez accès au répertoire de la G.R.C., aux fins de comparaison?

M. Tait: C'est juste; nous obtenons ces empreintes par l'intermédiaire de la G.R.C., ordinairement lors de l'enquête policière.

Le sénateur Riley: Sur demande de votre part, les policiers de la G.R.C. ont-ils accès au répertoire d'Interpol?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Riley: C'est ce que j'ai compris, et je crois qu'il s'agit de vérifications visant à découvrir si les personnes qui demandent d'entrer dans notre pays ont déjà été condamnées pour des délits punissables, ou s'il s'agit de personnes dont, pour une raison pour une autre, on a déjà pris les empreintes digitales. Il peut fort bien ne s'agir que d'un cas du genre de celui des vendeurs de valeurs mobilières au Canada; la plupart des provinces utilisent les mêmes répertoires pour effectuer les vérifications d'usage dans le cas des vendeurs de valeurs mobilières. Ainsi, vous avez accès au répertoire d'Interpol et de la G.R.C. aux fins de vous assurer que ceux qui sollicitent l'entrée au Canada ne sont pas des terroristes reconnus ou des agents de subversion, et ainsi de suite, et n'ont pas déjà dû fournir leurs empreintes digitales.

M. Tait: Précisément, sénateur.

[Text]

Senator Bosa: What clause is that?

Mr. Tait: That is the regulation making authority contained in clause 115(a) on page 66 of the bill. Clause 111(2)(a) specifies, in response to representations made to the minister, those particular sections covering those who could be liable to this process of identification.

Senator Riley: So, it is not necessarily applicable to every immigrant.

Mr. Tait: By no means.

The Chairman: But any immigrant can be required to submit himself to this process of identification.

Mr. Tait: Yes.

The Chairman: So, in effect, the department can get the fingerprints of any prospective immigrant, if it so desires, so as to make a check against worldwide records.

Mr. Tait: Precisely.

Senator Riley: Clause 7 states:

The Minister, after consultation with the provinces concerning regional demographic needs and labour market considerations and after consultation with such other persons, organizations and institutions as he deems appropriate—

I believe the minister stated that, in addition to consulting with the provinces, he would also consult with labour, business, and so forth.

Mr. Tait: Yes.

Senator Riley: Subclause (b) states:

(b) the manner in which demographic considerations have been taken into account in determining that number.

In the case of refugees, they are admitted into Canada on visas, usually, as visitors.

Mr. Tait: Or as immigrants.

Senator Riley: I see. Clause 115(4), the regulation-making authority, which is an anathema to Senator Forsey, reads:

For the purpose of this Act and the regulations, whenever a person is granted landing and terms and conditions are imposed, no such term or condition may specify the area in which that person shall reside.

How do you reconcile those two provisions?

Mr. Tait: How do we reconcile this with the demographic factors?

Senator Riley: It does not say demographic factors at all. It reads:

For the purpose of this Act and the regulations—

A refugee is granted the status of a landed immigrant, is he not?

Mr. Tait: Yes.

Senator Riley: This subclause reads:

[Traduction]

Le sénateur Bosa: De quelle disposition de la loi s'agit-il?

M. Tait: Il s'agit de la disposition autorisant l'établissement de règlements, plus précisément du sous-alinéa 115(a) à la page 66 du projet de loi. Le sous-alinéa 111(2)a précise, en réponse aux observations soumises au ministre, les articles prévoyant dans quels cas les candidats devront se soumettre à ce processus d'identification.

Le sénateur Riley: Ainsi, cette disposition ne s'applique pas nécessairement pour tous les immigrants.

M. Tait: Nullement.

Le président: Mais tout immigrant peut être tenu de se soumettre à ce processus d'identification.

M. Tait: Oui.

Le président: Donc, le fait est que le ministère peut, s'il le désire, exiger de tout candidat immigrant de se soumettre à la prise d'empreintes digitales de façon à ce qu'on puisse comparer ses empreintes à celles contenues dans les dossiers internationaux.

M. Tait: Précisément.

Le sénateur Riley: L'article 7 stipule que:

Le Ministre, après avoir consulté les provinces sur l'aspect régional des besoins démographiques et de la situation du marché du travail, ainsi que toutes autres personnes, organisations et institutions qu'il juge appropriées...

Je crois que le ministre a déclaré que, en plus de consulter les provinces, il consulterait également les milieux de travail, des affaires, etc.

M. Tait: C'est juste.

Le sénateur Riley: Le paragraphe (b) stipule que:

/b/) la manière dont les considérations démographiques ont été prises en ligne de compte pour fixer ce nombre.

Dans le cas des réfugiés, ils sont admis au Canada sur présentation d'un visa, ordinairement comme visiteurs.

M. Tait: Ou comme immigrants.

Le sénateur Riley: Je vois. Le paragraphe 115(4), qui autorise l'établissement de règlements, et qui, pour le sénateur Forsey, représente un anathème, se lit comme suit:

Aux fins de la présente loi et des règlements, lorsqu'une personne obtient le droit d'établissement à certaines conditions, aucune de ces dernières ne peut indiquer dans quelle région cette personne doit résider.

Comment pouvez-vous concilier ces deux dispositions?

M. Tait: Comment concilions-nous ces dispositions avec les facteurs démographiques?

Le sénateur Riley: Il n'y est pas du tout question de facteurs démographiques. Le paragraphe se lit:

Aux fins de la présente loi et des règlements...

Un réfugié obtient le statut d'immigrant reçu, n'est-ce pas?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Riley: Le paragraphe en question se lit comme suit:

[Text]

For the purpose of this Act and the regulations, whether a person is granted landing and terms and conditions are imposed, no such term or condition may specify the area in which that person shall reside.

Mr. Tait: I am somewhat puzzled as to why you relate that clause to clause 7. The purpose of the restriction on the scope of the regulation-making power as it applies to terms and conditions is to meet the concerns that were expressed before the Standing Committee on Labour, Manpower and Immigration that regulations could be passed which would require a person to take up residence in a particular community in Canada and remain there for six months.

That concern arose out of the discussion as to the power which the minister should have under the Immigration Act to effect one of the important demographic concerns, namely, a wider dispersal of people. There was a great deal of discussion on that. A special joint committee recommended that something be done under the Immigration Act to encourage people to take up residence in areas other than the big cities of Canada. It was felt that that was a demographic concern which should be reflected in the Immigration Act. That committee proposed a system which may have seemed a little draconian, and that system involved a two-year commitment to remain in a given community or region. The government did not accept that, but did state that it might include a regulation which would allow some people to be granted admission into Canada as landed immigrants and benefit from extra points if they agreed to stay in a particular locality for up to six months. The committee felt that a better way of handling it was through a system of incentives rather than by way of regulation restricting a person to stay in a particular locality for a six-month period, with the result that the committee amended the bill so that a term and condition could not be put on an immigrant's landing respecting residency.

Senator Godfrey: If I may correct your response, Mr. Tait, the "draconian requirement" of two years residency, as you put it, was to be a contractual requirement. It was felt that a restriction on the number of immigrants in Canada would result in at least a two-year period before immigrants could get in, and it was therefore proposed by the joint committee that if the prospective immigrant were willing to go to Thompson, Manitoba, for example, for a period of two years, that immigrant could then queue jump and spend the two years that he would normally wait in his home country in Thompson, Manitoba. If the immigrant entered into a contract to do that, he could go to the head of the queue and be allowed entry into Canada where he could spend the two-year waiting period in Thompson, Manitoba. In other words, he was given the choice of spending the two years in a given locale in Canada, or in his home country. I felt that the proposal in question was an eminently reasonable and fair one.

Mr. Tait: I apologize through you, Mr. Chairman, for using a pejorative term. I was not giving my own view. I was merely saying that it was criticized by some.

Senator Godfrey: We used Thompson, Manitoba, because of the large turnover experienced in that community. The com-

[Traduction]

Aux fins de la présente loi et des règlements, lorsqu'une personne obtient le droit d'établissement à certaines conditions, aucune de ces dernières ne peut indiquer dans quelle région cette personne doit résider.

M. Tait: Je ne comprends pas très bien pourquoi vous rattachez cet article à l'article 7. On a restreint la portée du pouvoir de réglementation tel qu'il s'applique aux conditions pour répondre aux inquiétudes exprimées devant le Comité permanent du travail, de la main-d'œuvre et de l'immigration voulant que des règlements en fonction desquels une personne serait tenue de s'établir dans une localité particulière du Canada et d'y demeurer pendant six mois puissent être adoptés.

Cette inquiétude est ressortie du débat sur le pouvoir devant être accordé au ministre aux termes de la Loi sur l'immigration pour répondre à l'une des grandes préoccupations démographiques, soit une plus grande dispersion de la population. Cette question a fait l'objet de nombreuses discussions. Un comité mixte spécial a recommandé que, aux termes de la Loi sur l'immigration, des mesures soient prises pour encourager les gens à s'établir dans des régions autres que les grandes villes du Canada. On a jugé que c'était là une préoccupation démographique que devrait traduire la Loi sur l'immigration. Ce comité a proposé un système qui peut avoir semblé quelque peu draconien car il comportait un engagement de deux ans à demeurer dans une localité ou région donnée. Le gouvernement n'a pas accepté cette proposition, mais il a précisé qu'on pourrait inclure un règlement permettant à des personnes d'obtenir le statut d'immigrants reçu au Canada, ainsi que des points supplémentaires si elles acceptaient de demeurer dans une localité donnée pendant six mois. Le comité a jugé préférable d'avoir recours à un système d'encouragement obligeant une personne à demeurer dans une localité pendant une période de six mois. Il a donc amendé le projet de loi de sorte que l'admission d'un immigrant ne puisse être assujettie à une condition en matière de résidence.

Le sénateur Godfrey: Permettez-moi de préciser, Monsieur Tait, que l'exigence draconienne des deux années de résidence, comme vous l'avez dit, était une exigence contractuelle. On a jugé que le fait de restreindre le nombre d'immigrants au Canada entraînerait l'établissement d'une période d'attente d'au moins deux ans pour les immigrants. Le comité mixte a donc proposé qu'un immigrant éventuel désirant s'établir à Thompson, au Manitoba, par exemple, puisse séjourner pendant les deux années qu'il passerait normalement à attendre dans son pays natal, évitant ainsi le désagrément de l'attente. Si l'immigrant s'était par contrat à le faire, il pourrait être admis de façon préférentielle au Canada et passer la période d'attente de deux ans à Thompson (Manitoba). Autrement dit, on lui donnerait le choix de passer les deux années en cause dans une localité donnée du Canada, ou dans son pays natal. A mon avis, cette proposition était éminemment juste et raisonnable.

M. Tait: Vous m'excuserez, monsieur le président, d'avoir employé un terme péjoratif. Je n'exprimais pas mon propre point de vue, mais faisais tout simplement valoir les critiques de certains.

Le sénateur Godfrey: Nous avons utilisé l'exemple de Thompson (Manitoba), en raison du fort taux de déplacement

[Text]

mittee heard evidence that the turnover in Thompson, Manitoba, amounted to as many as 1,800 people a year.

Senator Riley: Would such contracts be enforceable under the Bill of Rights?

Mr. Tait: We believe that a term and condition which represented, as Senator Godfrey pointed out, a contractual arrangement, and which was understood as such at the time the immigrant was selected, would be quite in conformity with the Bill of Rights. In any events, this clause would prevent us from imposing such a residency requirement.

Senator Riley: Visitors who are admitted under a visa, do they have to conform to the manpower regulations in respect to the type of employment they can undertake?

Mr. Tait: Yes, a visitor admitted for employment must take up the job covered by the terms of his employment visa.

Senator Riley: At the time the immigrants were admitted from Lebanon, say, we had no diplomatic representation in Lebanon and they had to go elsewhere, to Damascus or some other place like that—

Mr. Tait: Limassol.

Senator Riley: Did those refugees have to be sponsored before they came in or before they got a visa?

Mr. Tait: The vast majority of those who were coming in during that particular period were either sponsored or nominated applications. It was very difficult to process an independent immigrant during that time.

Senator Riley: Having been nominated, did they also have to become sponsored subsequently?

Mr. Tait: No.

Senator Riley: On the figures recently published—and I do not have the booklet in front of me—in respect of immigrants admitted during the first quarter of 1977 as compared to 1976, there is nothing to indicate how many were rejected.

Mr. Tait: I think that in the last two years, very roughly, senator, we have been receiving about 700,000 applications, so that one can roughly see the very high rejection rate at the present moment.

Senator Riley: But there was no mention of that in the report.

Mr. Tait: No, we do not usually publish on a regular basis the number of applications received, but it is available on request.

Senator Connolly (Ottawa West): Does that figure hold up over a number of years?

Mr. Tait: No, it varies greatly. It is a function very much of economic circumstances in other parts of the world in comparison to the perceived attractions of Canada, but it has been running at a very high rate over the last decade.

Senator Riley: Has there been an increase in 1977 over 1976 generally in the number admitted?

Mr. Tait: In the number of people admitted there has been a decline.

Senator Riley: In all instances?

[Traduction]

enregistré dans cette localité. Selon les témoignages entendus, le taux de déplacement à Thompson s'établissait à 1,800 personnes par année.

Le sénateur Riley: Pourrait-on faire exécuter ces contrats aux termes de la Déclaration canadienne des droits?

M. Tait: Nous croyons que des conditions libellées sous forme d'accord contractuel, comme l'a signalé le sénateur Godfrey, et conformément à l'entente conclue au moment du choix de l'immigrant, seraient tout à fait conforme à la Déclaration canadienne des droits. En tout état de cause, cette disposition nous éviterait d'imposer une telle exigence en matière de résidence.

Le sénateur Riley: Les visiteurs admis en vertu d'un visa doivent-ils se conformer aux règlements de la Main-d'œuvre pour ce qui est du type d'emploi qu'ils peuvent prendre?

M. Tait: Oui. Un visiteur ayant reçu l'autorisation de travailler doit prendre l'emploi décrit sur son visa.

Le sénateur Riley: A l'époque où les immigrants du Liban, disons, ont été acceptés, nous n'avions pas de représentation diplomatique à cet endroit, et ces immigrants ont dû aller ailleurs, à Damas ou en quelque autre endroit semblable—

M. Tait: A Limassol, par exemple.

Le sénateur Riley: Ces réfugiés ont-ils dû être parrainés avant de venir ici ou d'obtenir un visa?

M. Tait: La grande majorité de ceux qui sont arrivés au cours de cette période, étaient soit parrainés, soit nommément désignés. A cette époque, il était très difficile de traiter la demande d'un immigrant indépendant.

Le sénateur Riley: Après avoir été nommément désignés, devaient-ils être parrainés?

M. Tait: Non.

Le sénateur Riley: Je ne les ai pas ici, mais les chiffres publiés récemment en ce qui concerne les immigrants admis au cours du premier trimestre de 1977 par rapport à 1976 n'indiquent nullement le nombre de demandes qui ont été rejetées.

M. Tait: Je pense qu'au cours des deux dernières années, sénateur, nous avons reçu environ 700,000 demandes; on peut donc supposer un très fort rejet à l'heure actuelle.

Le sénateur Riley: Mais le rapport n'en faisait nullement mention.

M. Tait: En effet, nous ne publions habituellement pas, de façon régulière, le nombre de demandes que nous avons reçu. Nous fournissons—cependant—ces chiffres sur demande.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ces chiffres portent-ils sur un certain nombre d'années?

M. Tait: Non, cela varie beaucoup. C'est grandement fonction des conditions économiques d'autres parties du monde en comparaison de l'attraction exercée par le Canada; mais le taux est très élevé depuis la dernière décennie.

Le sénateur Riley: Le nombre de personnes admises a-t-il augmenté en 1977 par rapport à 1976?

M. Tait: Non, il y a eu diminution.

Le sénateur Riley: Dans tous les cas?

[Text]

Mr. Tait: It has been even by area in terms of that decline, but I am afraid I do not have the statistical record on this. But it is a perceptible drop as one would expect given the operation of our selection criteria which reflect economic pictures and employment rates in Canada.

Senator Connolly (Ottawa West): Is it unfair to ask where the largest number of applications come from? I am not speaking of any one particular country, but perhaps by area such as Europe, Asia and so on.

Mr. Tait: It is not unfair, senator, but I am afraid I would be giving a very instinctual response because I do not have the statistics in front of me. I think the way the system works is that our posts abroad receive applications and they, as we say, paper-screen them. They look at the applications and come to a judgment as to whether or not a person has a reasonable chance of being accepted, because obviously we could not interview everyone who makes an application. The preapplication questionnaires are now universally used and the rate is very high in the Third World. The formal applications which are then submitted, and on the basis of which we actually interview people, it is my impression that it is fairly evenly spread around the world. The pre-questionnaire rejection rate will be very high in the Third World, but in terms of the formal applications, that is where people fill out the full questionnaire, that will be fairly evenly spread around the world. That is certainly the purpose of the preapplication system.

Senator Riley: The actual number of applicants accepted, the largest proportion I presume comes from Europe.

Mr. Tait: The top country is Britain followed by the United States and that is followed at present, I think, by Hong Kong. Very roughly our immigration flow by geographical area breaks down into one-third, one-third and one-third, that is to say one-third from Europe, one-third from the Americas, and one-third from Asia and Africa.

Senator Godfrey: From the Americas?

Mr. Tait: I am taking the whole of the Americas, the United States, the Caribbean and Latin America.

Senator Riley: I believe one of the rejection reasons for immigrants going into the United States is that anybody who advocates the overthrow of constitutional government is automatically rejected. I think that used to be the rule under code 9 or one of those. Does that apply to us as well?

Mr. Tait: We have that among the prohibited classes.

Senator Riley: But we do not use those words.

Mr. Tait: No, there is a prohibitive class which is a person who advocates the overthrow or who subverts democratic regimes. Here we are talking about people overseas because we recognize that there may be many people living under intolerable systems. But we don't regard as a potentially good immigrant to Canada a person who believes that the democratic system is not a proper system of government, or who seeks to subvert it. It is a question of advocacy.

[Traduction]

M. Tait: Cette diminution s'est faite sentir également dans toutes les régions, mais j'ai bien peur de ne pas avoir de données statistiques à cet égard. Chose certaine, il y a eu une diminution sensible, comme on pouvait s'y attendre vu l'application de nos critères de sélection, qui reflètent les conditions économiques et les taux d'emploi au Canada.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Puis-je savoir d'où provient le plus grand nombre de demandes? Je ne parle pas de pays particuliers, mais de régions comme l'Europe, l'Asie, etc.

M. Tait: C'est légitime, sénateur, mais j'ai bien peur de ne pouvoir vous donner qu'une réponse immédiate, car je n'ai pas les statistiques devant moi. Je pense que le système fonctionne comme suit: nos postes étrangers reçoivent et, comme on dit, trient les demandes. Ils les examinent et déterminent si oui ou non une personne a des chances raisonnables d'être acceptée; évidemment, il ne faut pas oublier que nous ne pouvons interviewer tous ceux qui présentent une demande. Les questionnaires préalables à la demande sont maintenant universellement utilisés et le taux est très élevé dans le tiers monde. D'après les demandes officielles qui sont ensuite présentées et sur lesquelles nous nous fondons en fait pour les entrevues, j'ai l'impression que ces questionnaires préalables à la demande sont répandus uniformément dans le monde. Leur taux de rejet sera très élevé dans le tiers monde mais, sur la base des demandes officielles, lorsque les candidats remplissent la totalité du questionnaire, on note que la répartition est très uniforme dans le monde. C'est certainement là l'objectif du système de demande préalable.

Le sénateur Riley: Je présume que le plus grand nombre des postulants acceptés provient d'Europe.

M. Tait: Le pays qui vient en tête est la Grande-Bretagne, suivie des États-Unis, et je crois qu'à l'heure actuelle, Hong Kong vient au troisième rang. En gros, notre volume d'immigration suivant les régions géographiques se répartit en trois tiers, à savoir un tiers en provenance d'Europe, un tiers en provenance des Amériques et un tiers en provenance de l'Asie et de l'Afrique.

Le sénateur Godfrey: Des Amériques?

M. Tait: Je parle de l'ensemble des Amériques, les États-Unis, les Caraïbes et l'Amérique Latine.

Le sénateur Riley: Je crois que l'une des raisons du rejet des immigrants qui se rendent aux États-Unis est que quiconque préconise le renversement du gouvernement constitutionnel est automatiquement rejeté. Je crois que c'est la règle aux termes du code 9 ou un de ces codes. Ceci s'applique-t-il également à nous?

M. Tait: C'est prévu dans nos catégories interdites.

Le sénateur Riley: Mais nous n'utilisons pas ces termes.

M. Tait: Non, il existe une catégorie interdite dans laquelle entre une personne qui préconise de renverser ou de subvertir les régimes démocratiques. Nous parlons ici des gens d'outre-mer parce que nous admettons qu'il y a un grand nombre de personnes qui vivent sous des systèmes intolérables. Nous ne considérons pas comme un éventuel bon immigrant pour le Canada une personne qui croit que le système démocratique ne

[Text]

Senator Godfrey: Following on from Senator Riley's line of questioning, this prohibition against specifying the area in which persons shall reside, that does have some relevance, does it not, to the question of quotas on levels of immigration and consultation with the provinces. What is the point of having a consultation with Edmonton or Alberta or Saskatchewan as to how many immigrants they need in a year, and then settling on an overall figure on the basis of that, if you know that unless there is some specific action taken the vast majority of immigrants will go to Montreal, Vancouver and Toronto as they have done in the past.

Mr. Tait: There are, I think, even with the limitations being placed in the bill on terms and conditions with respect to residency, useful techniques that can be used to achieve that goal which the special joint committee felt was so important to encourage a wider distribution of our immigrant movement.

Senator Godfrey: Excuse me, we did not say "a wide distribution" we said that they should go where they were needed, and I would prefer that terminology.

Mr. Tait: Where they are most needed. First and foremost I think that under our proposed selection criteria we will be allocating points, as the special joint committee recommended, for regional demand calculated, not on the basis of employment rate, but it would be a factor which would express the demographic desires of a particular region on labour market and other considerations. We can still allocate those points. We can still subtract points if a particular province says that at this stage they do not want an increased population through immigration. That is the first thing. There can be acceptance through the point system.

Senator Godfrey: The evidence we had before the committee was that an immigrant who had, say, five points if he agreed to go to Winnipeg might be a sponsored immigrant; all his relatives are in Toronto; he never even bought a ticket to Winnipeg; he landed in Toronto and said, "I am landed here." Not only had he got in by misrepresentation with five points which he didn't deserve, but I think the assessment points for his personal character should be cut down considerably. So far as I am concerned, that kind of person should be just turned around and shipped back whence he came.

Senator Croll: You have obviously never been an immigrant.

Senator Godfrey: I don't care. If you are getting in on misrepresentations and false statements that should be considered. Our committee recommended that where it was obvious the representation was false to begin, with, then there should be some kind of deportation considered. I gather the present intention is that you are not going to land an immigrant at least until he gets to where he is stated. Is that correct?

[Traduction]

constitue pas un système convenable de gouvernement, ou qui cherche à le subvertir. C'est une question d'opinion.

Le sénateur Godfrey: Comme suite à la série de questions du sénateur Riley, cette interdiction de préciser la région dans lesquelles les personnes devront résider ne se rapporte pas dans une certaine mesure, n'est-ce pas, à la question des contingents sur les niveaux d'immigration et la consultation avec les provinces. A quoi cela sert-il d'avoir une consultation avec Edmonton, ou l'Alberta ou la Saskatchewan, en ce qui concerne le nombre d'immigrants dont ils ont besoin pour une année et de fixer ensuite un chiffre global sur cette base si vous savez que s'il n'y a pas de mesures précises prises, la grande majorité des immigrants se rendra à Montréal, à Vancouver et à Toronto, comme cela a été le cas par le passé.

M. Tait: Je pense qu'il existe, même avec les restrictions qui sont prévues au bill sur les conditions relatives de résidence, des techniques utiles qui peuvent être utilisées pour atteindre l'objectif que le Comité mixte spécial a jugé tellement important pour encourager une répartition plus large de nos immigrants.

Le sénateur Godfrey: Je vous demande pardon, nous n'avons pas parlé d'une «large répartition» nous avons dit que les immigrants devaient aller où on en avait besoin et je préfère cette terminologie.

M. Tait: Où on en a le plus besoin. En premier lieu, je pense qu'en vertu de nos critères de sélection proposés, nous attribuerons des points, comme le Comité mixte spécial l'a recommandé, pour la demande régionale calculée et non sur la base du taux d'emploi. Il s'agirait d'un facteur qui exprimerait les désirs démographiques d'une région donnée sur le marché du travail et autres considérations. Nous pouvons toujours attribuer ces points, et également les soustraire si une province donnée déclare qu'à ce stade elle ne désire pas augmenter sa population par l'immigration. C'est là la première chose. Il peut y avoir acceptation en ayant recours au système de points.

Le sénateur Godfrey: Il ressort des témoignages qu'un immigrant qui avait, disons cinq points s'il acceptait de se rendre à Winnipeg pourrait être un immigrant parrainé. Tous ses parents habitent à Toronto, il n'a même jamais acheté un billet pour Winnipeg, il a débarqué à Toronto et a déclaré «je suis établi ici». Non seulement il est entré en faisant une présentation erronée des faits et avec cinq points qu'il ne méritait pas, mais je pense que le nombre de points concernant l'évaluation de sa moralité devrait être réduit considérablement. Pour ce qui me concerne, une telle personne devrait simplement être rejetée et renvoyée d'où elle vient.

Le sénateur Croll: Il est manifeste que vous n'avez jamais été immigrant.

Le sénateur Godfrey: Je m'en moque. Si vous entrez au pays en faisant une présentation erronée des faits et de fausses déclarations, cela devrait être pris en considération. Notre Comité a recommandé que lorsqu'il était manifeste qu'il y avait pour commencer une présentation erronée des faits on devrait envisager un genre d'expulsion. D'après ce que je comprends, l'intention actuelle est que vous n'allez pas recevoir un immigrant, du moins jusqu'à ce qu'il se soit rendu à l'endroit qu'il a mentionné. Est-ce exact?

[Text]

Mr. Tait: His admission will not be subject to a term and condition that he must reside in a particular place, so you are right in saying that a person who has been awarded those five points should go to Winnipeg.

Senator Godfrey: It is known as the Caccia amendment; he was the person to move it.

Mr. Tait: Yes, that is right. However, he could move afterwards. There are things that I think could buttress the system and prevent the effect to which you have drawn attention. First of all, we are proposing a regulation that will change the present system where an immigrant is granted landing at the port of entry. He will be granted landing at the point of destination that he stated when he was selected.

Senator Croll: Why, if he does not have to go to any particular point?

Mr. Tait: For a number of reasons. First of all, the interview and selection process is something that should be taken seriously. The immigrant can say he wants to go to A, B or C, but finally when he tells us he is going to A—

Senator Godfrey: He says he is going to Manitoba and gets points for it.

Mr. Tait: He should have that formal act of landing when he fulfills the understanding that existed at the time of interview, which was really the basis for his selection. Also, it has a number of other attractions. I think the special joint committee received evidence that people do tend to stay where they first touch down. It gives an opportunity for counselling on the spot, and various other things. It is a technical change that I think can be marginally useful; I will not put it higher than that. I think, more importantly, it should be recognized that the terms and conditions can be imposed with respect to employment. If an immigrant is selected to take a particular job in Winnipeg, or anywhere else, that is the condition on which his selection has been successful. A term and condition can be imposed that he does indeed take that job for a six-month period.

The Chairman: Even if that job is only available in one locality in Canada?

Mr. Tait: That is right. That is why he is going. He must take that.

Senator Croll: No staying there, though.

Senator Godfrey: He has to take the job.

Mr. Tait: No staying.

Senator Croll: He can stay a day.

Mr. Tait: No, he would have to have the job up to six months under the bill; the terms and conditions relating to employment could last as long as six months. If the selection officer felt that this person would not be admissible unless he was taking that particular job, and with that job gets the points and becomes admissible, but he feels that is so crucial to his selection that the failure to abide by that condition would be tantamount to making the person really unacceptable to Canada, then he could impose, under a regulation under the bill, a six-month condition. The person must indeed take that

[Traduction]

M. Tait: Son admission ne sera pas assujettie à la condition qu'il doit résider dans un endroit donné, de sorte que vous avez raison de dire qu'une personne à laquelle on a accordé ces cinq points doit se rendre à Winnipeg.

Le sénateur Godfrey: Il s'agit de l'amendement Caccia qui est la personne qui l'a proposé.

M. Tait: Oui, c'est exact. Toutefois l'immigrant pourrait se déplacer plus tard. Je pense qu'il existe des éléments qui pourraient étayer le système et empêcher le résultat sur lequel vous avez attiré l'attention. Nous proposons tout d'abord un règlement qui modifiera le système actuel selon lequel on accorde à l'immigrant le droit d'établissement au point d'entrée. On lui accordera le droit d'établissement au point de destination qu'il a mentionné lorsqu'il a été choisi.

Le sénateur Croll: Pourquoi, s'il n'est pas obligé d'aller en un point donné?

M. Tait: Pour un certain nombre de raisons. Tout d'abord on doit prendre au sérieux l'entrevue et le processus de sélection. L'immigrant peut déclarer qu'il veut se rendre en A, B, ou C, mais, en définitive lorsqu'il nous dit qu'il se rend en A...

Le sénateur Godfrey: Il déclare qu'il se rend au Manitoba et obtient pour cela des points.

M. Tait: Il doit être en possession de l'acte officiel d'établissement lorsqu'il remplit la condition qui existait au moment de l'entrevue et qui était vraiment à la base de sa sélection. Il existe également un certain nombre d'éléments qui exercent un attrait. Je pense que le Comité mixte spécial a reçu la preuve que les immigrants ont tendance à demeurer à l'endroit où ils ont tout d'abord débarqué. Cela fournit la possibilité de procéder à l'orientation sur place et diverses autres choses. Il s'agit d'une modification technique qui peut être marginalement utile à mon avis; je ne la situerais pas à un niveau plus élevé. Je crois qu'il est plus important d'admettre que des conditions peuvent être imposées en ce qui concerne l'emploi. Si un immigrant est choisi pour prendre un emploi à Winnipeg ou ailleurs, il s'agit là de la condition sur laquelle a été basée sa sélection. On peut lui imposer une condition qui l'oblige à accepter cet emploi pour une période de six mois.

Le président: Même si cet emploi n'est seulement disponible que dans une localité du Canada?

M. Tait: Oui, c'est la raison pour laquelle il y va. Il doit prendre cet emploi.

Le sénateur Croll: Bien qu'il ne soit pas obligé d'y rester.

Le sénateur Godfrey: Il doit prendre l'emploi.

M. Tait: Mais pas rester.

Le sénateur Croll: Il peut rester un jour.

M. Tait: Non, en vertu du bill il devra garder son emploi pour une période de six mois. Les conditions relatives à l'emploi pourraient être valables six mois. Si l'agent de sélection est d'avis que cette personne ne serait pas admissible à moins de prendre cet emploi donné et, si avec cet emploi elle obtient les points et devient admissible; mais si l'agent pense que cette condition a tellement d'importance dans sa sélection que le fait de ne pas la respecter équivaldrait à rendre inacceptable l'admission de l'immigrant au Canada, il pourrait imposer, en vertu d'un règlement du bill, une condition de six

[Text]

job for such length of time. If the job was in Winnipeg I find it difficult to see just how he will be able to live in Toronto and have the job in Winnipeg.

Senator Godfrey: In other words, you cannot have a condition that he must reside, but in effect you can achieve the same result by saying that he must take the job and keep it for six months. Presumably he has a right of appeal?

Mr. Tait: Precisely.

Senator Godfrey: If it turns out he is being exploited, or anything else.

Mr. Tait: Exploited, yes.

Senator Godfrey: He can always go to the local office and get relief. There is one other thing. The evidence is that 66 per cent of immigrants are now in the nominated relative class. If that continues and if you reduce the number of immigrants per year drastically because of economic conditions, will that not tend to increase the number of the nominated relative class? Will they not be inclined to wait longer than the independents. This is a concern the committee had, that we would end up with nothing but nominated relatives.

Senator Bosa: What is wrong with that?

Senator Godfrey: What is the view of the department about the effect of reducing the number of immigrants will have on increasing the percentage of the nominated relative class?

Mr. Tait: I think in the presence of a relatively low level for overall immigration, clearly the presence of an assisted relative class tends to squeeze the independent movement because of the bonus points that the nominated relative receives. As to the relationship between the total movement and family immigration, including both the sponsored and the nominated, there is, of course, a relationship between the size of the independent movement and the sponsored movement. If the independent movement declines over time, so does the sponsored movement, because the sponsored movement is the follow-on from the independent movement. It is really a delayed wave. The independent immigrant is selected and then turns and sponsors his dependents.

I do not think one would ever—well, one must never say never, but I think it would be highly unlikely that one would get to a position where there would be a movement to Canada composed simply of family members and, say, refugees. I think there will always be an independent movement. As we have seen in a period where the immigration movement has been constrained by economic considerations, there is a tendency for the family class to expand and make it more difficult for the independent.

Senator Connolly (Ottawa West): There are only 34 per cent independents.

Senator Godfrey: Even for the family class that tends to broaden, because he would bring in his cousin, his cousin

[Traduction]

mois. L'immigrant doit en fait prendre l'emploi pour cette période. Si l'emploi se trouve à Winnipeg, je vois difficilement comment il pourrait vivre à Toronto et avoir son emploi à Winnipeg.

Le sénateur Godfrey: En d'autres termes, vous ne pouvez pas avoir une condition selon laquelle il doit résider mais, en fait, vous pouvez aboutir au même résultat en disant qu'il doit prendre l'emploi et le conserver pour six mois. Il est à présumer qu'il a le droit de faire appel?

M. Tait: Précisément.

Le sénateur Godfrey: S'il s'avère qu'il est exploité ou quelque chose d'autre.

M. Tait: Oui, exploité.

Le sénateur Godfrey: Il peut toujours se rendre au bureau local et obtenir de l'aide. Il y a autre chose. Il ressort de la preuve qu'il y a actuellement 66% des immigrants qui entrent dans la catégorie de la famille. Si cette situation persiste et si vous réduisez sensiblement le nombre par an d'immigrants à cause des conditions économiques, le nombre d'immigrants dans la catégorie de la famille n'aurait-il pas, de ce fait, tendance à augmenter? Ne seront-ils pas enclins à attendre plus longtemps que les indépendants. Le Comité redoutait que nous n'ayions plus affaire qu'à des parents désignés.

Le sénateur Bosa: Qu'y-a-t-il de mal à cela?

Le sénateur Godfrey: D'après le ministère, si l'on réduit le nombre d'immigrants, en résultera-t-il une augmentation du pourcentage qu'occupe la catégorie des parents désignés?

M. Tait: Je pense que compte tenu d'un niveau d'immigration global relativement réduit, il est certain que l'existence d'une catégorie d'immigrants proposés par des parents tend à réduire le mouvement d'immigration des demandeurs indépendants, car les parents désignés bénéficient de points additionnels. En ce qui concerne le rapport entre le mouvement global d'immigration et celui des familles, si l'on inclut les personnes désignées et celles dont la demande est parrainée, il existe évidemment une relation directe entre l'ampleur du mouvement des immigrants indépendants et celle du mouvement des immigrants parrainés: avec le temps, si le mouvement des immigrants indépendants diminue, il s'ensuit nécessairement une réduction du mouvement des immigrants parrainés, parce que ce dernier est une conséquence du premier. Il s'agit d'un effet de ressac. Une fois qu'il est admis, l'immigrant indépendant parraine les demandes des personnes à sa charge.

Il ne se produira jamais, mais comme il ne faut jamais dire jamais, disons plutôt qu'il est très peu probable que nous connaissions une situation où le mouvement d'immigration vers le Canada se composerait exclusivement de membres de familles et de réfugiés par exemple. Je pense que nous accueillerons toujours des immigrants indépendants. Comme nous l'avons constaté à une époque où le mouvement d'immigration a été réduit à cause de considérations d'ordre économique, la catégorie famille a tendance à s'élargir et à rendre la tâche plus difficile aux demandeurs indépendants.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les demandeurs indépendants ne représentent que 34% des immigrants.

Le sénateur Godfrey: Même pour la catégorie famille, ce pourcentage a tendance à augmenter parce que le demandeur

[Text]

arrives and he can bring in a cousin who is no relation to the original immigrant.

Mr. Tait: That, of course, reinforces the need for selection criteria which apply fairly stringent market labour considerations to the relative class. I think that the nominated movement now is really a movement of working immigrants with family relationship subject to economic criteria. So that it is important that it should be maintained and supplied to the nominated person.

Senator Godfrey: I would rather reserve questions with respect to the nominated, which is really more in the line of policy. As you know, in the joint committee only one dissenting vote recommended against a nominated class and substituting ten points for it, which I thought was reasonable.

Senator Connolly (Ottawa West): Was that your vote?

Senator Godfrey: No, that was not my vote; the vote was quite public and this one was that of Mr. Art. Lee, from Vancouver. I would like to reserve questions with respect to that for the minister, because I believe that is more in the policy field.

The Chairman: Of course; that goes without saying.

Senator Godfrey: One of the aspects which concerned the committee very much was the question of illegal immigrants. I know that I felt very strongly that the only means by which to control illegal immigrants is by controlling their employment. The law at that time made it illegal for an employer to employ knowingly an illegal immigrant. However, it could never be proven that he did it knowingly. He may have just shut his eyes and not asked the questions that should have been asked. We felt that it should be an obligation on the part of the employer to make reasonable inquiries. That provision, I believe, I saw in the original bill but I am not sure whether it has been amended in any way. Is that still included?

Mr. Tait: Yes; the provisions have been strengthened, combined with the institution of the special social insurance number, the authorities for which are now within the Immigration bill by amendment. So that it is no longer under the regulations under the Unemployment Insurance Act, but under this bill. Those two clauses, working together, I believe will provide the basis for more control than we have at present and the possibility of more successful prosecutions in the event that an employer does not take those reasonable steps to inform himself.

Senator Godfrey: What is the number of the clause?

Mr. Tait: It is clause 97(2).

Senator Godfrey: Thank you very much. I must say that Senator Forsey, just as an aside, will be very pleased to see it included in the legislation. We criticized that in the Statutory Instruments committee.

Senator Forsey: We criticized the way they were doing it under the Unemployment Insurance Act; some of us, anyway.

[Traduction]

fait venir son cousin, le cousin arrive et fait venir à son tour un autre cousin qui, lui, n'a aucun lien de parenté avec le premier.

M. Tait: D'où la nécessité accrue d'établir des normes de sélection qui assujettiront la catégorie famille à des exigences assez strictes en matière de main-d'œuvre. Il me semble qu'actuellement le mouvement des immigrants désignés regroupe exclusivement des travailleurs dont la situation familiale dépend de la conjoncture économique. Il est donc important que la personne désignée continue à bénéficier de cette possibilité.

Le sénateur Godfrey: Je mettrai de côté les questions qui ont trait aux personnes désignées parce qu'elles relèvent plutôt de la politique du Ministère. Comme vous le savez, un seul membre du Comité mixte a voté contre le maintien de cette catégorie de parents désignés et l'octroi de dix points additionnels en sa faveur, proposition qui me semblait raisonnable.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): C'était donc vous?

Le sénateur Godfrey: Non, le vote n'était pas secret et c'est M. Art Lee de Vancouver qui a exprimé cette opinion. J'aimerais poser au Ministre même les questions ayant trait à cet aspect du problème parce qu'elles tiennent à la politique ministérielle.

Le président: Évidemment, cela va de soi.

Le sénateur Godfrey: Parmi les questions qui ont grandement préoccupé le Comité, mentionnons celle des immigrants entrés illégalement au pays. Je croyais fermement que la seule façon de contrôler l'entrée illégale des immigrants était d'exercer une surveillance sur les emplois qu'ils pouvaient obtenir. A cette époque, un employeur n'avait pas droit d'embaucher un immigrant qu'il savait être entré illégalement au pays. Toutefois, on n'arrivait jamais à établir si l'employeur avait agi sciemment. Il pouvait tout simplement avoir fermé les yeux et omis de poser les questions d'usage à son futur employé. Nous en avons conclu que l'employeur devrait être tenu de poser certaines questions. Je crois avoir constaté l'existence de dispositions à cet effet dans le projet de loi initial mais, je ne sais pas si elles ont été modifiées. Sont-elles toujours incluses dans le projet de loi?

M. Tait: Oui, elles ont même été renforcées, et nous avons établi un numéro d'assurance sociale spécial, le pouvoir habilitant ayant été inclus dans la loi sur l'Immigration par voie de modification, si bien qu'il ne se trouve plus dans les règlements établis en vertu de la loi sur l'assurance-chômage, mais bien dans ce projet de loi. Le jeu de ces deux articles nous permettra d'exercer un contrôle plus rigoureux et d'obtenir gain de cause dans un procès si un employeur néglige de s'informer adéquatement.

Le sénateur Godfrey: De quel article s'agit-il?

M. Tait: Il s'agit du paragraphe 97 (2).

Le sénateur Godfrey: Je vous remercie. Le sénateur Forsey sera heureux de voir que cette disposition a été incluse dans la loi. Nous avions souligné cette lacune au comité des textes réglementaires.

Le sénateur Forsey: Certains d'entre nous ont critiqué les dispositions à cet égard dans la Loi sur l'assurance-chômage.

[Text]

Senator Molson: I would like to return to the numbers which were mentioned earlier. The witness said that thousands of applications are turned down. I would like to go back to when it was known and admitted that we had tens of thousands of illegal immigrants in Canada and the department, by admitting many of these, tried to clean up the unholy mess we were in. What is the department's estimate as to how many illegal immigrants there are now in Canada, speaking in ball-park figures? Is it still very considerable?

Mr. Tait: Mr. Chairman, with the best will in the world I think it would be most imprudent of me to even hazard a guess. We do not have a data base which would give any reasonable number, so that it would be, I think, irresponsible of me to hazard a number. Our concern at the moment is to look to the future and attempt to put into place systems and law which will prevent the problem growing in the future. As to the situation at the moment, the most I can say is that we are not, happily, in the same position as the United States.

Senator Godfrey: They hazard a guess of 10 million there.

Senator Molson: That is very small consolation.

Senator Connolly (Ottawa West): In the criminal processes when arrests are made and convictions secured, do you find a significant proportion of those involved to be illegally in the country?

Mr. Tait: No; I would say my impression is that it is rather to the contrary. The person who is illegally in the country has every reason to keep out of the coils of the law.

Senator Connolly (Ottawa West): So if they are illegally in the country, perhaps they are observing the laws of the country.

Mr. Tait: Except with respect to the Immigration Act and the taking of employment in Canada.

Senator Molson: That is another guess, I would say.

Senator Godfrey: That also applies to landed immigrants; they are inclined to obey the laws much more than others.

Senator Riley: At the present time with the new illegal entries into Canada, in order for them to obtain their social security numbers they must now produce their birth certificates and, if they were born in another country, their landed immigrant status. So that is pretty well under control as far as the future is concerned.

Mr. Tait: I believe it will be a major improvement in control. As the senator pointed out, the attraction for the illegal entries is the opportunity for employment. By controlling access to employment, one has the instrument to control the majority of one's illegal entry problems.

Senator Molson: That was to be the second part of my question. Are you satisfied that today the number of illegal immigrants entering is greatly reduced and much better controlled; at the present time?

Mr. Tait: Yes.

[Traduction]

Le sénateur Molson: J'aimerais revenir aux statistiques qui ont été mentionnées plus tôt. Le témoin a affirmé que des milliers de demandes sont rejetées. J'aimerais qu'on se souvienne de l'époque où il était connu et admis qu'il y avait des dizaines de milliers d'immigrants illégaux au Canada; le ministre, en reconnaissant ces immigrants, a essayé de tirer le pays du pétrin où il se trouvait. A combien le ministère estime-t-il le nombre d'immigrants illégaux qui se trouvent actuellement au Canada? Leur nombre est-il encore très élevé?

M. Tait: Même avec la meilleure volonté du monde, monsieur le président, je crois qu'il serait très imprudent de ma part d'essayer de chiffrer ce nombre. Nous ne disposons pas de données me permettant d'avancer un chiffre suffisamment exact et je crois donc qu'il serait irresponsable de ma part d'émettre ces conjectures concernant le nombre d'immigrants illégaux. Nous nous préoccupons actuellement de l'avenir et nous tentons d'instituer des systèmes et des lois qui empêcheront le problème de se reproduire. Quant à la situation actuelle, je puis au moins dire que nous ne nous trouvons pas, heureusement, dans la même position que les États-Unis.

Le sénateur Godfrey: On estime à 10 millions le nombre d'immigrants illégaux aux États-Unis.

Le sénateur Molson: C'est une piètre consolation.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Croyez-vous qu'un bon pourcentage des immigrants qui font l'objet de procédures criminelles lorsqu'ils sont arrêtés et inculpés sont entrés illégalement au pays?

M. Tait: Non, j'ai l'impression que c'est plutôt le contraire. Les personnes qui sont entrées illégalement au pays ont de bonnes raisons de se tenir loin de la justice.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): S'ils se trouvent illégalement au pays, ils observent peut être les lois en vigueur.

M. Tait: A l'exception de la Loi sur l'immigration et des lois sur l'emploi au Canada.

Le sénateur Molson: Ce n'est qu'une impression je suppose.

Le sénateur Godfrey: Cela vaut également pour les immigrants reçus; ils sont beaucoup plus enclins que les autres à observer la loi.

Le sénateur Riley: Quant aux nouvelles entrées illégales au Canada, les immigrants doivent maintenant présenter leur baptistaire et, s'ils sont nés dans un autre pays, leur statut d'immigrant reçu afin d'obtenir leur numéro d'assurance sociale. Nous avons donc pris les mesures de contrôle voulues pour l'avenir.

M. Tait: Je crois que cela représentera une amélioration nette des mesures de contrôle. Comme le sénateur l'a souligné, les immigrants entrent illégalement au pays parce qu'ils désirent obtenir de l'emploi. En contrôlant l'accès à l'emploi, nous nous dotons d'un moyen de contrôle qui règlera la plupart de nos problèmes d'entrée illégale au pays.

Le sénateur Molson: C'était la deuxième partie de ma question. Croyez-vous que nous contrôlons beaucoup plus efficacement actuellement le nombre d'immigrants illégaux qui entrent au pays et que ce nombre a diminué sensiblement?

M. Tait: Oui.

[Text]

Senator Godfrey: As a supplementary, could I ask why?

Mr. Tait: Very largely, I believe, because of the institution of the social insurance number. The question was am I satisfied that there are fewer getting in now than before and I believe the answer is yes, because of the controls we have put on access to employment and the employment visa system. I could not say that that system would hold in the absence of some of the other provisions which buttress that in the bill before you.

Senator Croll: The alertness of your officers makes a difference, does it not?

Mr. Tait: Yes, that is true; and our investigative activity generally.

Senator Godfrey: It is a pretty subjective judgment at the airport, though, to decide what is in a man's mind.

Senator Molson: Earlier we were speaking of independence of the officer adjudicating at the point of entry. That wording bothers me; independent of what? I would like to think that the officer in that position would be very dependent and his one objective should be to carry out the intentions of the government. I do not know what his independence would be in the sense in which the word was used earlier. Surely it does not mean that he is independent of all other considerations? Is "impartial" the word for which we were fumbling?

The Chairman: Yes; in relation to judges of the courts we use the word "impartial" and I think both words are used.

Mr. Tait: It does not mean independent of the department, or policy considerations, but independent of the particular development of the case at the regional level. It means objective and impartial in the rendering of decisions.

Senator Molson: That is what I thought.

Senator Asselin: In these cases why are the service of judges of the provincial courts not used?

Senator Connolly (Ottawa West): They do not like staying out at airports.

Senator Molson: Mr. Chairman, I should like to ask a completely unrelated question. In the administration of policy, why can Canada not have a station for Canadian residents at ports of entry, which is a process common in some other countries? A person entering Canada who speaks the language and has all of the proper documentation should be able to go to a station where he can be dealt with expeditiously. Often, one finds oneself behind a family just arriving in Canada for the first time, none of whom speak the language or know where they are going. The United Kingdom has separate stations. In Canada, however, we know better. We will not try out that system.

The Chairman: I can go one better than you, Senator Molson, in that I can always choose the line that has just such a family in it.

Senator Molson: If you are the best, then I am the second best. Perhaps that is why I speak with such feeling. I do not

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: J'aimerais que vous m'expliquiez pourquoi?

M. Tait: En gros, je crois que c'est à cause des conditions d'obtention du numéro d'assurance sociale. Je crois que beaucoup moins de personnes entrent illégalement au pays en raison des contrôles qui s'appliquent à l'accès à l'emploi et du système de visas d'emploi. Je ne pourrais pas vous assurer que ce système serait efficace en l'absence d'autres dispositions visant à renforcer ces contrôles.

Le sénateur Croll: L'efficacité de vos agents est très importante, n'est-ce pas?

M. Tait: En effet, ainsi que nos enquêtes en général.

Le sénateur Godfrey: C'est un jugement plutôt subjectif cependant de décider à l'aéroport quelle est l'intention de la personne qui entre au pays.

Le sénateur Molson: Nous discutons plus tôt de la liberté d'action de l'agent en poste au point d'entrée. Ce qui me préoccupe est de savoir ce qu'on entend par liberté d'action? Je crois que l'agent en question devrait être très dépendant et que son seul objectif devrait être d'appliquer les intentions du gouvernement. Je ne comprends pas qu'on veut dire par liberté d'action. On ne veut certainement pas dire qu'il n'a pas à tenir compte d'aucune considération. Est-ce que le mot «Impartial» est celui que nous cherchons?

Le président: Oui, nous utilisons ce mot au sujet des juges, mais je crois qu'on emploie les deux termes.

M. Tait: Cela ne signifie pas une indépendance vis-à-vis du ministère ou des considérations de politique, mais bien du développement particulier du cas au niveau régional. Nous voulons dire que l'agent doit faire preuve d'objectivité et d'impartialité dans ses décisions.

Le sénateur Molson: C'est ce que je croyais.

Le sénateur Asselin: Dans ce cas, pourquoi n'a-t-on pas recours aux services des juges des tribunaux provinciaux?

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ils n'aiment pas vivre dans les aéroports.

Le sénateur Molson: Monsieur le président, j'aimerais poser une question qui n'a rien à voir avec le sujet. Dans l'administration de la politique, pourquoi le Canada n'aménage-t-il pas aux ports l'arrivée des comptoirs pour ses propres résidents comme c'est le cas dans la plupart des pays? Une personne qui arrive au Canada, qui parle l'anglais ou le français et qui possède les documents voulus devrait être dirigée vers un comptoir où l'on s'occuperait rapidement de son cas. Souvent, on doit attendre derrière une famille qui vient d'arriver au Canada pour la première fois; personne ne connaît l'anglais ou le français et personne ne sait où ils s'en vont. Le Royaume-Uni possède des comptoirs distincts. Mais au Canada, nous sommes trop fûtés pour essayer ce système.

Le président: Je connais mieux la situation que vous, sénateur Molson, puisque je choisis toujours la file où se trouve une famille d'immigrants.

Le sénateur Molson: La même chose m'arrive souvent. C'est pourquoi j'en parle avec tant de conviction. Je ne comprends

[Text]

see why we do not have a separate station for Canadian residents returning to the country.

Senator Godfrey: I believe the joint committee made just such a recommendation.

Mr. Tait: The joint committee certainly felt that facilitation at ports of entry was a very important function. A split line proposal is under active consideration now. It is a difficult concept to implement in that there are a number of departments involved, such as Customs and Excise, Health and Welfare, Immigration, and the Ministry of Transport, which has responsibility for all physical facilities at airports. There are proposals under active consideration at the moment by which the movement of traffic can be expedited.

Senator Connolly (Ottawa West): But you believe that this can be done and done quickly, surely.

Mr. Tait: Yes, I do.

Senator Molson: I am speaking of Canadian residents returning to Canada. Canadian residents have every right to be in this country. I do not see any reason why your department should take the view that it is not too important, or that it is too difficult to introduce a system which would expedite the processing of such people.

The Chairman: It would only have to be implemented in half a dozen or so major airports at the outset.

Mr. Tait: There is a project, I might mention, under way at Toronto International Airport at the moment which is experimenting with various configurations of this nature. As I indicated, it is not a question solely for our department to decide. There are a number of departments involved.

Senator Croll: If you are going to improve the process, improve it first in Toronto. Let them wait in Montreal.

Senator Molson: You have lots of room at Mirabel. There would be no trouble in trying it out there.

The Chairman: I have two names on my list of senators who have already put some questions in the first round. With their permission, I shall now call upon Senator Forsey, who has not yet had an opportunity to put questions to the officials.

Senator Forsey: I can be very brief, Mr. Chairman. I simply want to return to clause 115(4) and to the answers which the Assistant Deputy Minister gave in reply to Senator Godfrey's questions. It sounded to me rather as if the department was saying to Senator Godfrey, "Well, don't worry about that pet project of yours, or of that joint committee. We can get around that all right with the regulations. We will manage the same thing by regulation." That simply highlights the kind of fear that I have about the extraordinary wide powers given to the Governor in Council to make regulations.

It looks to me as if this is another case of opening the gates very wide so that the Governor in Council is in a position to flout the will of Parliament. If he does, of course, then the Statutory Instruments Committee can get after him. But, even so, I would rather lighten the burden of the Statutory Instruments Committee by making sure that the powers of the Governor in Council are not wide enough to allow this kind of jiggery-pokery.

[Traduction]

pas pourquoi on n'aménage pas un comptoir distinct pour les résidents canadiens qui rentrent au pays.

Le sénateur Godfrey: Je crois que le comité mixte a présenté une recommandation en ce sens.

M. Tait: Le comité mixte a certainement cru qu'il était très important de faciliter les procédures aux ports d'entrée. Une proposition de compromis est actuellement étudiée très sérieusement. C'est une idée difficile à appliquer car plusieurs ministères sont concernés, notamment celui des Douanes et Accises, de la Santé et du Bien-être social, de l'Immigration, et des Transports, ce dernier étant chargé de toutes les installations des aéroports. Des propositions visant à accélérer les procédures sont actuellement à l'étude.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Vous croyez toutefois qu'on peut y parvenir, et rapidement.

M. Tait: Oui.

Le sénateur Molson: Je veux parler des résidents canadiens revenant au Canada. Les résidents canadiens ont parfaitement le droit d'être ici. Je ne vois pas pourquoi votre ministère minimiserait l'importance de cet aspect, ou estimerait qu'il est trop difficile de mettre sur pied un système qui accélérerait les procédures d'accueil de ces personnes.

Le président: Il suffirait simplement de le mettre sur pied dans environ six aéroports importants.

M. Tait: Permettez-moi de souligner qu'il existe actuellement un projet en cours à l'aéroport international de Toronto, dans le cadre duquel on fait l'expérience de diverses mesures du genre. Comme je l'ai souligné, notre ministère n'est pas le seul à devoir décider de cette question. Plusieurs ministères sont concernés.

Le sénateur Croll: Si vous améliorez les procédures, faites-le d'abord à Toronto. Laissez Montréal attendre.

Le sénateur Molson: Il y a beaucoup d'espace à Mirabel, et il serait facile d'y tenter pareille expérience.

Le président: D'après ma liste, deux sénateurs ont déjà posé des questions lors de la première partie. Avec leur permission, j'accorderai maintenant la parole au sénateur Forsey, qui n'a pas encore eu la possibilité d'interroger les fonctionnaires.

Le sénateur Forsey: Je serai très bref, Monsieur le président. J'aimerais simplement qu'on reprenne le paragraphe 115(4) et les réponses que le sous-ministre adjoint a données au sénateur Godfrey. J'ai plutôt eu l'impression que le porte-parole du ministère disait au sénateur Godfrey: «Eh bien, ne vous inquiétez pas de ce projet que vous, ou le comité mixte, chérissez. Nous pouvons résoudre cette question très facilement par des règlements. Nous arriverons au même résultat au moyen d'un règlement.» Cette attitude illustre simplement les craintes que je nourris au sujet des pouvoirs de réglementation très étendus accordés au gouverneur en conseil.

Il me semble qu'encore une fois on ouvre les portes toutes grandes pour permettre au gouverneur en conseil de faire fi de la volonté du Parlement. Naturellement, si le gouverneur en conseil agit ainsi, le Comité des textes réglementaires pourra certainement intervenir. Mais même à cela, j'allégerais plutôt le fardeau du Comité des textes réglementaires en assurant que le gouverneur en conseil ne jouisse pas de pouvoirs assez étendus pour permettre ce genre de manigances.

[Text]

I felt as if I ought to summon Mr. Caccia to come over here and say, "Just see the Pyrrhic victory you have won."

Senator Godfrey: That would teach Mr. Caccia to be a better draftsman than he was when he proposed this amendment. He was no better draftsman on the immigration bill than he was on the solar institute bill.

Senator Croll: My experience over many years is that regulations make acts workable. Without those regulations, we would be in a tight hole morning, noon and night. I think we can hold the government responsible. Without the opportunity of the minister under the Immigration Act to move people, the act simply will not work.

Senator Godfrey: I also might say that surely one of the reasons this amendment was accepted by Parliament was that it saw that it was simply not that binding; it saw that there were ways of circumventing it.

The Chairman: Order! I must rule that Senator Forsey's question was directed to the witness.

Senator Croll: Well, we have added to it.

Mr. Tait: Mr. Chairman, Senator Forsey's eloquence is something that I cannot attempt to meet. If his point was that the effect of the amendment to clause 115(4) does not gut the possibility under the immigration bill of helping to direct immigrants to those parts of Canada where they are most needed, my answer would have to be that it does not gut that possibility. That is the only point I was trying to make earlier.

The Chairman: Do you have any further questions, Senator Forsey?

Senator Forsey: Not at this time, Mr. Chairman. I may have questions when we get to clause-by-clause consideration.

The Chairman: Yes. Next on my list is Senator Croll.

Senator Croll: I have heard it said that there is a provision in the new bill for holding the sponsor of an immigrant responsible in the event that that immigrant becomes a charge on society. The discussion seemed to be on the basis that this was something entirely new. What is new about it? Did we not always have such a provision?

Mr. Tait: There was always a responsibility assumed by the sponsors of nominated relatives to provide support, if need be, to the relative whose admission they facilitated through nomination. They assumed that obligation for a period of five years. That was the trade-off, if you like, for the bonus points credited to the nominated relative. The problem, of course, was that such an obligation was totally unenforceable. We hope to provide a way of making that obligation enforceable under this bill, which would allow the transference of the obligation so that the provincial governments could take action in the courts against a nominator who did not fulfil his or her obligation. That is contained in section 120(1), which deals with recovery for breach of undertakings. It is an assignment of the undertaking.

[Traduction]

J'ai eu l'impression de devoir interpeler M. Caccia et de lui dire: «Regardez quelle victoire désastreuse vous avez gagnée.»

Le sénateur Godfrey: Cela apprendrait à M. Caccia à être meilleur législateur qu'il ne l'a été en proposant cette modification. Il n'a pas été meilleur législateur au sujet du projet de loi sur l'immigration qu'au sujet de celui sur l'institut d'énergie solaire.

Le sénateur Croll: Par expérience, je dirais que les règlements permettent d'appliquer les lois. Sans ces règlements, nous serions perpétuellement dans une impasse. Je crois que nous pouvons tenir le gouvernement responsable. La Loi sur l'immigration ne pourra tout simplement pas être appliquée, si elle ne confère pas au ministre la possibilité de déplacer les gens.

Le sénateur Godfrey: Permettez-moi aussi de souligner que si le Parlement a accepté cette modification c'est parce que, entre autres choses, il s'est rendu compte qu'elle n'était tout simplement pas si exécutoire et qu'il y avait des moyens de s'y soustraire.

Le président: Question de règlement! Je dois préciser que la question du sénateur Forsey s'adressait au témoin.

Le sénateur Croll: Et bien, nous l'avons complétée.

M. Tait: Monsieur le président, je ne puis certes pas essayer d'égaliser l'éloquence du sénateur Forsey. S'il a voulu dire que la modification apportée au paragraphe 115(4) n'entrave pas la possibilité, en vertu du projet de loi sur l'immigration, d'orienter les immigrants vers les régions du Canada où on en a le plus besoin, je dois alors répondre qu'il a raison. C'est là le seul aspect que j'ai tenté de souligner précédemment.

Le président: Avez-vous d'autres questions, sénateur Forsey?

Le sénateur Forsey: Pas pour l'instant Monsieur le président. J'en aurai peut-être d'autres lorsque nous étudierons le projet de loi article par article.

Le président: Très bien. Le sénateur Croll est le suivant.

Le sénateur Croll: On a dit que le nouveau projet de loi comporte une disposition selon laquelle le parrain d'un immigrant devrait répondre de celui-ci advenant le cas où il l'immigrant deviendrait à la charge de la société. On a semblé discuter de cette question comme s'il s'agissait d'un aspect entièrement nouveau. Qu'y a-t-il de nouveau? Pareille disposition n'a-t-elle pas toujours existé?

M. Tait: Les parrains ont toujours eu la responsabilité d'assurer le soutien, au besoin, de parents dont ils ont facilité l'admission en les désignant. Ils devaient assumer cette obligation pendant une période de cinq ans. On échangeait, si vous voulez, ce soutien contre les points supplémentaires accordés au parent désigné. Naturellement, le problème venait du fait qu'il est entièrement impossible de s'assurer que cette obligation soit remplie. Nous espérons trouver dans le cadre du présent projet de loi un moyen par lequel cette obligation puisse être remplie, ce qui permettrait une cession d'obligation, de sorte que les gouvernements provinciaux pourraient poursuivre devant les tribunaux toute personne qui ne s'acquitte pas de cette obligation. Cette disposition figure au paragraphe 120(1), qui traite du recouvrement des paiements en cas de

[Text]

Senator Croll: All I can say is that that is one assignment that the provincial governments will not look forward to.

Mr. Tait: If I may respond, Mr. Chairman, the provincial governments keep bringing to our attention with increasing frequency their concern about the impact of government decisions respecting immigration on their administration of social welfare programs, and I would agree that successful prosecution on this may be difficult. At the same time it would be our intention under the regulation in cases where we have any doubt about the undertaking that a nominator is making, we would consult with the provincial government before approving the application, and it does create a structure which I think will be at least a disincentive for people to nominate where they are patently unable to fulfil the undertaking.

Senator Bosa: What happens in the case of an unsponsored immigrant who comes here and who becomes ill, say, two months after he has come here and he has no visible means of support, and he ends up in a hospital and is faced with a tremendous bill, who pays that bill?

Mr. Tait: He is from the moment of entry, or virtually from the moment of entry, insurable under OHIP.

Senator Bosa: Does the same principle apply to a sponsored immigrant?

Mr. Tait: Yes, indeed.

Senator Connolly (Ottawa West): I am very interested in that last matter, and I thought Senator Croll might want to follow up on that because I want to go on to a completely different topic.

Senator Croll: The section of the act contemplates their doing something they did not do before, but they have to be pretty cautious about it because of the whole business of passing it over to the provincial government and they are the ones who go out looking for these things, but nevertheless there is something there. That is about all you can do about it. I remember the time when they would come in and if hospitalization or T.B. was involved, then they got great big bills and the fellow who sponsored the immigrant was just a poor man himself. But that element has gone. Outside of that, all you have is unemployment insurance, but the problem is not really there recently.

Senator Connolly (Ottawa West): But, as a supplementary, before I embark upon my own point, there is OHIP coverage for people coming into Ontario from the moment of landing in Canada?

Mr. Tait: Yes.

Senator Connolly (Ottawa West): And the equivalent in other provinces?

Mr. Tait: Yes.

[Traduction]

violation d'un engagement. C'est une charge découlant de l'engagement pris.

Le sénateur Croll: Je puis simplement dire que c'est là une charge que les gouvernements provinciaux ne verront certainement pas d'un œil favorable.

M. Tait: Si je puis me permettre de commenter cet aspect, monsieur le président les gouvernements provinciaux nous font part de plus en plus souvent de leur inquiétude concernant les répercussions des décisions gouvernementales en matière d'immigration sur l'application de programmes de bien-être social, et je suis d'accord pour dire qu'il serait peut-être difficile d'intenter des poursuites à cet égard. Nous aurions également l'intention de prévoir cette modalité dans les règlements, dans les cas où nous avons des doutes sur l'engagement du proposant; nous consulterions le gouvernement provincial avant d'approuver la demande. Cette disposition créera un cadre qui, à mon avis, dissuadera à tout le moins les personnes disposées à agir comme proposant lorsqu'elles ne peuvent visiblement pas s'acquitter de l'engagement en question.

Le sénateur Bosa: Qu'arrive-t-il lorsqu'un immigrant non parrainé tombe malade deux mois après son arrivée, qu'il n'a visiblement aucun moyen financier et qu'il se retrouve avec une note d'hôpital qu'il ne peut régler. Qui acquittera cette facture?

M. Tait: Pratiquement depuis le moment de son entrée au Canada, cette personne est assurée en vertu de l'OHIP.

Le sénateur Bosa: Le même principe s'applique-t-il à un immigrant parrainé?

M. Tait: Oui, naturellement.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Ce dernier point m'intéresse beaucoup. J'espère que le sénateur Croll poursuivra ses questions, car je désire passer à un sujet complètement différent.

Le sénateur Croll: Cet article de la loi introduit une modalité qui n'existait pas auparavant. Mais il faut être très prudent en la matière, en raison des répercussions qu'une trop grande propension à reléguer ces affaires aux gouvernements provinciaux pourrait entraîner. Ils sont très friands de ce genre de choses. Néanmoins, cette mesure semble offrir certains avantages. C'est à peu près tout ce qu'on peut faire à cet égard. Je me souviens du temps où l'immigrant était admis au Canada, même si son parrain était aussi pauvre que lui. Si par malheur il était hospitalisé, ni lui ni son parrain ne pouvait acquitter la note d'hôpital qu'on lui remettait. Mais cet état de chose n'a plus cours. Hormis l'aide que peut lui apporter son parrain, l'immigrant ne peut compter que sur l'assurance-chômage; mais ce problème ne s'est vraiment pas posé récemment.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Puis-je poser une question supplémentaire, avant de passer au point qui m'intéresse? Les personnes qui arrivent en Ontario peuvent-elles profiter de l'OHIP dès le moment de leur établissement au Canada?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les autres provinces offrent-elles l'équivalent?

M. Tait: Oui.

[Text]

Senator Connolly (Ottawa West): Is that a contributory scheme?

Senator Croll: In some places it is contributory and in other places it is not, but it is covered.

Mr. Tait: It varies from province to province, but there is a short waiting period in some provinces. Of course, if an immigrant becomes indigent, we have a possibility under departmental administration for what we call adjustment assistance, and we can step in where an immigrant suddenly finds himself in dire straits.

Senator Connolly (Ottawa West): I am going to cite a very poor example, but suppose you have a sponsored immigrant, a father or a mother, who is going to be completely dependent on the landed immigrant or the Canadian citizen, does that person qualify for medical coverage under one of the provincial schemes without contribution?

Mr. Tait: Well, it would depend on the person's status, I suppose. If it is a dependent child, the sponsor is contributing.

Senator Connolly (Ottawa West): I know that. There is no problem there.

Mr. Tait: But in the case of the aged parent, I am afraid I am a little bit at a loss.

Senator Croll: Everybody in the family is covered.

Senator Connolly (Ottawa West): The only other question I have on that point, and again it is a supplementary, is: Are there very many such cases, to your knowledge, of people who come here and immediately become ill and therefore unable to work, and who have to draw on the social insurance programs of the country?

Mr. Tait: The percentage in the immigrant population would be, if anything, slightly less, because of the rather younger age group, but it would correspond, generally, to that of the Canadian population generally. As I say, it would be somewhat less because of our selection procedures favouring the younger age groups.

Senator Connolly (Ottawa West): And the health checks?

Mr. Tait: And the health checks.

Senator Bosa: But is that not rather an onerous burden to place on a sponsor or nominator—the period of five years that he has to be responsible for the maintenance for the individual? I am speaking, in particular, of the situation where such a person may become a burden because of adverse economic conditions, or unemployment, or because the particular skill that he has has ceased to be necessary, or something else of that nature happens. Is it not rather unfair to expect that the sponsor shall be responsible for a period of five years?

Mr. Tait: In the case of sponsorship, strictly speaking, senator, that is to say, people who are members of the immediate family, by definition the sponsored person is a dependent individual and, therefore, there is nothing more onerous in requiring that they should establish that they are in a position

[Traduction]

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): S'agit-il d'un programme contributif?

Le sénateur Croll: Il l'est en certains endroits et ne l'est pas dans d'autres, mais partout, l'immigrant peut en bénéficier.

M. Tait: Il varie d'une province à l'autre, mais, dans certaines d'entre elles, il y a un court délai d'attente. Bien entendu, si un immigrant devient indigent, les modalités administratives de notre ministère nous permettent de lui apporter une aide temporaire et d'intervenir lorsque sa situation devient soudainement catastrophique.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Permettez-moi de vous présenter un très piètre exemple. Supposons qu'on vous soumet le cas d'un immigrant parrainé (père ou mère), qui va être entièrement à la charge d'un immigrant reçu ou d'un citoyen canadien. En vertu des programmes provinciaux, cette personne a-t-elle droit aux bénéfices de l'assurance médicale même si elle n'a pas payé de contributions?

M. Tait: Je présume que cela dépendrait du statut de la personne. S'il s'agit d'un enfant à charge, c'est le répondant qui cotise.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Je le sais. Il n'y a là aucun problème.

M. Tait: Mais dans le cas d'un parent âgé, je suis un peu dans l'embarras.

Le sénateur Croll: Tous les membres de la famille sont couverts.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): La seule autre question que j'ai à poser à ce sujet, et encore s'agit-il d'une question supplémentaire, est la suivante: A votre connaissance, existe-t-il un grand nombre de cas de ce genre, à savoir de personnes qui viennent ici, tombent immédiatement malade, se trouvent en conséquence dans l'incapacité de travailler, et doivent recourir au programme d'assurance sociale du pays?

M. Tait: Le pourcentage des immigrants qui y recourent serait vraisemblablement moindre en raison de l'âge moins avancé de ce groupe, mais il correspondrait à peu près à celui de la population canadienne dans son ensemble. Comme je l'ai dit, il serait un peu plus faible parce que nos méthodes de sélection favorisent les groupes d'âges plus jeunes.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Et en raison des examens médicaux, n'est-ce pas?

M. Tait: Et des examens médicaux.

Le sénateur Bosa: Mais n'est-ce pas imposer une charge plutôt onéreuse au répondant ou au proposant que de lui demander de se rendre responsable du soutien de l'immigrant pendant cinq ans? Je parle en particulier de la situation où une telle personne peut devenir une charge par suite de conditions économiques défavorables, du chômage, ou parce que ses connaissances techniques spéciales ont cessé d'être en demande, ou lorsqu'il se produit quelque chose de ce genre. N'est-il pas plutôt déloyal de s'attendre à ce que le répondant soit tenu responsable pour une période de 5 ans?

M. Tait: A strictement parler, monsieur le sénateur, dans le cas du parrainage, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit de membres de la famille immédiate, la personne parrainée est, par définition, un individu à charge et, en conséquence, il n'est pas plus onéreux d'exiger que le répondant établisse qu'il est en mesure d'en-

[Text]

to support that dependent than it would be for any other members of the family. It is an obligation that they should be in a position to discharge. One comes across rather tragic cases of people in such circumstances. One came across my desk the other day of a domestic servant who sponsored a large number of dependents who were brought here only to go immediately on the welfare system. It would seem to me really in Canada's interest and in the interest of the family itself—but that is an extreme case. In the case of the nominated the obligation is essentially to be able to provide support if the person becomes incapacitated or in some way unable to adjust. They get bonus points and their admission is facilitated in response to that undertaking. If they are working or if they are in the work force, they are eligible for all the social security benefits that a normal Canadian is eligible for, and it does not seem to me to be unreasonable to expect the person to buttress that because, after all, the privilege has been extended to them—namely, the privilege of nomination in the first instance.

Senator Godfrey: I am not quite clear on that. You say that if he is working he would get unemployment insurance; but when that runs out, can he go on welfare?

Mr. Tait: He would be eligible for welfare. What we are trying to get at is the irresponsible nominator, the person who undertakes to nominate somebody who really does require that assistance, and then simply reneges from day one. Then the person is thrown on welfare in circumstances where, with a modicum of assistance from the original nominator, he might be able to stay off the welfare rolls. A person who, say, loses his job within the first ten days of being in Canada has not built up any unemployment insurance benefits. It seems reasonable in that case to expect the nominator, who said he was going to help, to carry through, and for there to be an ultimate sanction if he reneges. We really are trying to give meaning to an undertaking which is, after all, pretty serious for the immediate family and for Canadian society generally.

Senator Godfrey: Is it expected that this requirement will reduce the number of people who will be sponsored?

Mr. Tait: No, I do not think so. I believe it will give the provinces a sense of security that perhaps they do not have at the moment.

Senator Bosa: I have one unrelated question.

The Chairman: Had you finished, Senator Connolly?

Senator Connolly (Ottawa West): No. I have not come to my question yet.

The Chairman: If it is unrelated, Senator Bosa, I will have you next on my list.

Senator Connolly (Ottawa West): As a neophyte in this field, I want to say, first of all, Mr. Tait, that the work you have done here this morning is first-class; I think it has been superb. However, I would like you to tell us something about

[Traduction]

trétenir la personne à charge, qu'il ne le serait pour n'importe quel autre membre de la famille. Il s'agit d'une obligation dont il doit s'acquitter. On rencontre dans ces circonstances des cas tragiques. C'est ainsi que j'ai eu connaissance l'autre jour d'un domestique qui avait parrainé un grand nombre de personnes à charge qui ne sont venues ici que pour recourir immédiatement au système d'aide sociale. Il me semblerait vraiment que c'est dans l'intérêt du Canada et dans celui de la famille elle-même—mais il s'agit là d'un cas extrême. Dans le cas de la personne nommée, l'obligation consiste surtout à pouvoir fournir de l'aide si la personne est rendue incapable ou ne peut pas s'adapter d'une manière quelconque. En contre partie de cet engagement, on lui accorde des points en prime et l'admission est ainsi facilitée. Si les immigrants travaillent ou font partie de la population active, ils ont droit à toutes les prestations de la sécurité sociale auxquelles est admissible un canadien ordinaire et il ne me semble pas déraisonnable de s'attendre à ce qu'une personne apporte son appui à ces dispositions parce que, après tout, il lui a été accordé en premier lieu le privilège de la désignation.

Le sénateur Godfrey: Je ne saisis, pas clairement. Vous dites que si la personne travaille elle obtiendrait l'assurance-chômage mais, lorsque celle-ci prend fin, peut-elle s'adresser à l'assistance sociale?

M. Tait: Elle aurait droit à l'assistance sociale. Nous visons surtout le proposant irresponsable, c'est-à-dire la personne qui entreprend de désigner quelqu'un qui a vraiment besoin de cette aide, puis qui se dédit simplement dès le premier jour. La personne se trouve être alors aux défends de l'assistance sociale dans des circonstances où, avec un minimum d'aide du proposant primitif, elle aurait pu être en mesure de ne pas figurer sur les listes de l'assistance sociale. Par exemple, si une personne perd son emploi dans les dix premiers jours où elle se trouve au Canada, elle n'a droit à aucune prestation d'assurance-chômage. Dans un tel cas, il semble raisonnable de s'attendre que le proposant, qui s'est engagé à lui venir en aide, tienne sa promesse et qu'une sanction soit prévue s'il néglige de le faire. Nous essayons vraiment de donner un sens à cet engagement qui, après tout, est assez lourd de conséquences pour la famille immédiate et pour la société canadienne en général.

Le sénateur Godfrey: S'attend-on que cette exigence réduise le nombre de demandes parrainées?

M. Tait: Non, je ne pense pas. Je crois qu'elle contribuera tout simplement à donner aux provinces une tranquillité d'esprit qui leur fait peut-être défaut pour l'instant.

Le sénateur Bosa: J'aimerais poser une question sur un autre sujet.

Le président: Avez-vous fini, monsieur le sénateur Connolly?

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Non, monsieur le président. Je n'ai même pas encore posé ma question.

Le président: Si votre question concerne un autre sujet, monsieur le sénateur Bosa, vous serez le suivant sur ma liste.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): En tant que profane en ce domaine, j'aimerais dire en premier lieu, monsieur Tait, que vous avez réalisé ici ce matin un excellent travail. Cela m'a semblé parfait. J'aimerais toutefois que vous nous parliez

[Text]

the proposed consultation with the provinces, how this arrangement was worked out and how it is intended to implement it. I do not want a long answer.

Mr. Tait: We are discussing this now with ministers who are responsible for these fields in the respective provinces. One of our problems in the past in talking to provinces has been that, with the exception of the Department of Immigration in Quebec, there is no single point on which we can talk to the provinces about immigration. In Toronto the responsibility is spread among a number of ministries, and we would hope that each province would assist us by designating a responsible unit.

Senator Connolly (Ottawa West): This is all done under the general heading of federal-provincial relations and the consultation procedure set up there, is it?

Mr. Tait: That is correct.

Senator Connolly (Ottawa West): So far as the province is concerned, there is no right to influence the immigration policy?

Mr. Tait: Oh, yes.

Senator Godfrey: Under the constitution.

Senator Connolly (Ottawa West): Just a moment. I am looking for an answer.

Mr. Tait: Under the British North America Act the field of immigration is recognized to be one of shared jurisdiction, with the federal government having primacy; that is to say, no province can pass laws relating to immigration which are repugnant to federal law. They obviously have a great interest in the people who come to the province; they are left with all the problems of housing, social services and all the rest. Historically, the provinces have often played a very significant role; they have gone out and recruited people; they have had special schemes of one sort or another in which the provinces took a lead role. That has tended to diminish in the more recent past. What the government wishes to do is to resuscitate the provincial involvement, which is so large when it comes to settling refugees, working out various ways of assisting the immigrants. Also, it is only through getting a provincial view from the actual regional level that one is able to form regulations that will produce the flow of people that the provinces severally wish to receive.

Senator Connolly (Ottawa West): Could I throw in a quickie? There used to be settlement schemes. There were on the prairies and in northern Quebec, in northern Ontario and elsewhere. Are there any now provincially sponsored?

Mr. Tait: Specific schemes now tend to be restricted almost solely to assistance when a special refugee movement is launched. The provinces will agree to accept a certain number and will make special arrangements. They also help with respect to a very small program of handicapped refugees, whom we

[Traduction]

de la consultation qui doit avoir lieu avec les provinces. Comment cette entente a-t-elle été conclue et comment envisage-t-on de procéder? Je ne demande pas une réponse détaillée.

M. Tait: Nous étudions actuellement cette question avec les ministres provinciaux qui en sont chargés. Dans le cadre des négociations que nous avons eues par le passé avec les provinces, le problème tenait au fait, qu'à l'exception du ministère de l'immigration du Québec, il n'existait aucun point d'intérêt commun sur lequel nous pouvions entretenir des discussions. A Toronto, cette responsabilité est répartie entre un certain nombre de ministères et nous aimerions que chaque province nous vienne en aide en désignant une unité chargée exclusivement de cette question.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Tout se passe dans le cadre général des relations fédérales-provinciales et de la procédure de consultation établie à cette fin, n'est-ce pas?

M. Tait: C'est exact.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): En ce qui concerne les provinces, elles n'ont pas droit d'orienter la politique d'immigration, n'est-ce pas?

M. Tait: Certainement.

Le sénateur Godfrey: En vertu de la Constitution.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Un instant, s'il-vous-plaît. Permettez-moi de réfléchir à la façon de répondre à cette question.

M. Tait: Aux termes de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, l'immigration relève à la fois des provinces et du gouvernement fédéral, qui a toutefois primauté en la matière. Autrement dit, aucune province ne peut adopter des lois sur l'immigration qui vont à l'encontre de la législation fédérale. Les provinces s'intéressent évidemment beaucoup aux personnes qui s'y établissent; ce sont elles qui doivent faire face aux problèmes de logement et de services sociaux. Historiquement, les provinces ont souvent joué un rôle très important dans ce domaine: elles sont allées recruter des gens, et ont fourni un apport de premier plan dans l'élaboration des divers programmes spéciaux. Cette contribution a tendance à diminuer depuis quelques années. C'est pourquoi le gouvernement est soucieux de raviver l'engagement des provinces, lequel est si important lorsqu'il s'agit de l'établissement de réfugiés et de la mise sur pied de moyens divers d'aide à l'intention des immigrants. De plus, ce n'est qu'en consultant les provinces, qui sont les plus aptes à bien refléter les réalités régionales, qu'on pourra établir des règlements qui ajusteront le flot d'immigrants en fonction des souhaits de chacune d'elles.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Pourrais-je poser une petite question? Il y avait autrefois des programmes de colonisation. Il y en a eu, entre autres, dans les Prairies, dans le nord du Québec, ainsi que dans le nord de l'Ontario. A l'heure actuelle, y a-t-il des provinces qui parrainent de tels programmes?

M. Tait: Les programmes spéciaux tendent maintenant à se limiter presque exclusivement à l'assistance aux réfugiés immigrant dans le cadre de déplacements spéciaux. Les provinces accepteront alors d'en accueillir un certain nombre et prendront des dispositions spéciales. Elles contribuent aussi à un

[Text]

undertook to take during World Refugee Year quite a number of years ago. In the future we would hope to see something which, I suppose, would correspond a little bit to what we now have with the province of Quebec, namely federal-provincial committees, which would meet on a regular basis in each of the provinces, and through which we would get a picture with respect to the overall view of the provinces about the number of immigrants they would like in and any special requirements that they have.

Senator Connolly (Ottawa West): Would the overall level for a given year that is proposed be the sum total of the overall level of each of the provincial proposals?

Mr. Tait: Not necessarily, I think, because obviously if one province said, "We don't want any immigrants at all," the federal government might feel that, notwithstanding that view, it is a federal program and it might be appropriate that a certain number come in, particularly if they were sponsored immigrants. I think it is more a dynamic process. Each province's views would be carefully weighed, but it would ultimately be the government's responsibility, in the light of those views expressed, to come to an overall judgment on what the appropriate level would be.

Senator Connolly (Ottawa West): Can the provinces express any preference by source? Or, to put it in a negative way, would they conceivably argue against immigrants from certain areas, such as the underdeveloped world, Asia or Hong Kong, which I think was mentioned as one of the sources now? Can they indicate a desire not to have people from certain areas?

Mr. Tait: It is perfectly within a province's right, I suppose, to put forward such a view if they choose to do so. It would be illegal if this bill becomes law for the federal government to take steps to implement such a view.

Senator Connolly (Ottawa West): Even indirectly in the process of selection?

Mr. Tait: I would hope the provinces' views would always be expressed in a positive manner. What they would be saying is that they would be particularly interested in immigrants from such-and-such a country rather than saying that they don't want them from some other country.

Senator Godfrey: French-speaking for Quebec.

Mr. Tait: Precisely, or particular groups of people with particular skills.

The Chairman: B.C. might say, "We want more had rock miners."

Mr. Tait: That is right.

Senator Lang: Might not Quebec prefer Francophone immigrants? Would that not be a strong provincial move politically, to state a preference of that nature?

Mr. Tait: It has been their view for some time, and it is a view that we have tried to implement by special programs to encourage the movement of Francophones there.

[Traduction]

programme restreint s'adressant aux réfugiés handicapés, que nous avons mis sur pied pendant l'année mondiale des réfugiés, il y a de cela quelques années. À l'avenir, nous souhaiterions voir s'établir un programme du genre de celui que nous avons actuellement avec le Québec, qui supposerait la formation de comités fédéral-provinciaux qui se réuniraient régulièrement dans chacune des provinces et par lesquels nous pourrions nous faire une idée du point de vue global des provinces au sujet du nombre d'immigrants qu'elles souhaiteraient accueillir et des autres exigences qu'elles ont à cet égard.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les décisions d'une année donnée reflèteraient-elles l'ensemble des propositions de chacune des provinces?

M. Tait: À mon avis, pas nécessairement; car évidemment, si une province dit ne pas vouloir d'immigrants, le gouvernement fédéral pourrait juger que, de par la nature fédérale du programme, il serait approprié d'envoyer dans cette province un certain nombre d'immigrants, particulièrement s'ils sont parrainés. Je pense que c'est davantage un processus dynamique. On pèse soigneusement les vues de chaque province, mais il appartient en dernier ressort au gouvernement de déterminer, en fonction des vues exprimées, le niveau approprié à adopter.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Les provinces peuvent-elles exprimer des préférences quant à la provenance? Autrement dit, peuvent-elles s'opposer à des immigrants de certaines régions comme les pays sous-développés, l'Asie, ou Hong Kong, qui, je pense, ont été mentionnées comme l'une des sources actuelles. Peuvent-elles exprimer le désir de ne pas avoir d'immigrants de certaines régions?

M. Tait: Je suppose qu'une province a parfaitement le droit d'émettre semblables opinions si elle le désire. Si ce projet de loi était adopté, le gouvernement fédéral agirait illégalement en prenant des mesures en vue d'appliquer pareille idée.

Le sénateur Connolly (Ottawa-ouest): Même indirectement au cours du processus de sélection?

M. Tait: J'espère que les provinces exprimeront toujours des opinions constructives, si je puis dire; qu'elles manifesteront, par exemple, le désir de recevoir des immigrants de tel et tel pays plutôt qu'un refus d'accueillir des immigrants de tel autre pays.

Le sénateur Godfrey: Des francophones, dans le cas du Québec, n'est-ce pas?

M. Tait: Précisément, ou certains groupes ayant des aptitudes particulières.

Le président: Par exemple, la Colombie-Britannique pourrait dire qu'elle veut plus de mineurs possédant l'expérience du forage dans le roc.

M. Tait: C'est exact.

Le sénateur Lang: Le Québec ne préférerait-il pas des immigrants francophones? Cette préférence ne serait-elle pas de bonne tactique, sur le plan de la politique provinciale?

M. Tait: C'est le souhait que le Québec exprime depuis un certain temps; nous avons d'ailleurs tenté d'y accéder en instaurant des programmes spéciaux destinés à encourager l'immigration de francophones dans cette région.

[Text]

Senator Lang: There is nothing in this bill to colour that as discrimination?

Mr. Tait: No. Rather the contrary.

Senator Bosa: It is in the objectives.

Mr. Tait: In the objectives we indicate the program should be sensitive to the bilingual character of the province.

The Chairman: But not racial?

Mr. Tait: Not racial.

The Chairman: So if you had mostly French-speaking immigrants for Quebec and mostly English-speaking immigrants for the rest of Canada in response to that, you end up with a racial slant in overall immigration.

Mr. Tait: Not necessarily, because the Francophone population of the world is composed of many races.

The Chairman: I suppose so.

Senator Asselin: Is it right that this bill has been challenged and contested by the Government of Quebec; and, if so, on what grounds?

Mr. Tait: The Government of Quebec, through the premier, has expressed some concerns with respect to the bill. Mr. Couture, the Minister of Immigration, put those concerns on paper in April and he was provided by my minister with a very full response to all the concerns he advanced. I might say they were largely in the field of human rights and concern for refugees. The minister answered those concerns very fully.

Senator Connolly (Ottawa West): Do you suppose that we might have that correspondence in our record? Is it public?

Mr. Tait: I believe it is; I would have to check whether both of those letters have been made public.

Senator Connolly (Ottawa West): If appropriate, it might be useful to have them.

The Chairman: Possibly this afternoon you could let us know?

Mr. Tait: Yes.

Senator Godfrey: On that point, I recollect that I read in the newspaper during the last six weeks a report to the effect that the Province of Quebec had three specific concerns: One was the abolition of the nominated relative class, which is exactly what the joint committee proposed; secondly, they desired fewer points for education and more for skills, which is exactly what the joint committee proposed and which, I believe, will be included in the point system, so there is no problem; and thirdly they wanted ten points, rather than five for those who speak French and intend to go to Quebec and the same for Anglophones going to the remainder of the country. None of these seem to be unreasonable to my way of thinking. Am I correct in that, or was the newspaper report incorrect and, if so, what response was made to that, or is it long ago?

[Traduction]

Le sénateur Lang: Il n'y a rien dans le présent projet de loi qui puisse être interprété comme une mesure de discrimination, n'est-ce pas?

M. Tait: Non, bien au contraire.

Le sénateur Bosa: Cette impartialité est clairement exprimée dans les objectifs.

M. Tait: Nous y soulignons, en effet, que le programme devrait tenir compte du caractère bilingue de la province.

Le président: Mais non pas racial, n'est-ce pas?

M. Tait: Non.

Le président: Alors, si la plupart des immigrants francophones sont dirigés vers le Québec et la plupart des immigrants anglophones, vers le reste du Canada, l'ensemble du mouvement d'immigration sera caractérisé par des distinctions raciales.

M. Tait: Pas nécessairement, parce que la population francophone du monde se compose de nombreuses races.

Le président: Je suppose.

Le sénateur Asselin: Est-il vrai que ce projet de loi a été contesté par le gouvernement du Québec et, dans l'affirmative, pour quels motifs?

M. Tait: Le gouvernement du Québec, par l'entremise de son premier ministre, a manifesté certaines inquiétudes quant à ce projet de loi. M. Couture, le ministre de l'Immigration, a rédigé en avril un document dans lequel il exprimait ces réserves, et mon ministre lui a fait parvenir une lettre dans laquelle il répondait à toutes les craintes soulevées. Je dois dire que ces craintes portaient sur la question des droits de l'homme et du statut de réfugié. Le ministre a fourni une réponse complète à toutes ses questions.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Croyez-vous que cette correspondance puisse être versée à nos dossiers? Est-elle publique?

M. Tait: Je crois que oui; je devrai vérifier si ces deux lettres ont été rendues publiques.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Si possible, il serait peut-être utile de les avoir.

Le président: Peut-être pourriez-vous nous en informer cet après-midi?

M. Tait: Très bien.

Le sénateur Godfrey: Sur cette question, je me souviens d'avoir lu dans un journal, il y a moins de six semaines, un reportage où il était mentionné que la province de Québec avait formulé trois réserves précises: la première avait trait à l'abolition de la catégorie des parents désignés, ce qui correspond exactement à la proposition du comité mixte; deuxièmement, les représentants de cette province souhaitent qu'on alloue moins de points pour l'instruction et davantage pour l'expérience de travail, ce qui correspond exactement à ce que le comité mixte a proposé et dont, je crois, on tiendra compte dans le système de point, de sorte qu'il n'y aura pas de problème; et, troisièmement, on souhaitait qu'il soit alloué dix points, plutôt que cinq, aux candidats francophones ayant l'intention d'aller s'établir au Québec de même qu'aux candidats anglophones désireux de s'établir ailleurs au pays. A mon avis, aucune de ces demandes n'est exagérée. Ce que je

[Text]

Mr. Tait: I believe there were two orders of concern. Those, if I might say so, senator, were more of the points which have been considered both under the present Government of Quebec and its predecessor. Those particular technical points were expressed from the Department of Immigration to us.

Senator Connolly (Ottawa West): The Quebec department?

Mr. Tait: The Quebec Department of Immigration to our department. As you pointed out, we have gone some way in incorporating their concerns into the new regulations. However, in response to Senator Asselin's question, I have to concede that there have been more broadly based concerns expressed both by Mr. Couture and Premier Lévesque, in public form, with respect to the content of the bill. As I say, these concerns were responded to in detail by Mr. Cullen in a letter, I believe, in May. I will have to ascertain whether it has been made public.

Senator Asselin: There was a meeting of the two ministers, Mr. Cullen and Mr. Couture and after the meeting I believe the Minister of Immigration of Quebec said that he was satisfied with the answers he received from our minister.

Mr. Tait: At that meeting of May 27 Mr. Cullen mentioned that he had answered Mr. Couture in full and Mr. Couture indicated that he did not want at that point to pursue the subject.

Senator Connolly (Ottawa West): Were other provinces similarly involved?

Mr. Tait: All the provinces at every stage of the process have been consulted on the bill.

Senator Connolly (Ottawa West): Generally speaking, are they happy with the proposals as they affect them.

Mr. Tait: Yes.

Senator Godfrey: They were consulted on the bill, but decision was made to in fact overrule the bill by regulation by reintroducing the nominated class. Was the Province of Quebec specifically consulted as to the proposal to do that by regulation before that was announced by the minister?

Mr. Tait: I would have to check that; the announcement followed, I remember, very quickly on the decision, so that whether there was an opportunity to consult, I just do not recall.

Senator Godfrey: I am familiar with the process by which the decision was made, but I am not aware of the timing; would you ascertain that information please?

Mr. Tait: I would be glad to do that.

The Chairman: Mr. Tait, you mentioned with respect to this point of consultation with the provinces that, apart from the Province of Quebec which has established a special ministry in this connection, there is a difficulty in other provinces in finding the point of contact. Have you found the point of contact, in any of the provinces which have them, with the departments of intergovernmental affairs, such as that established in Ontario, British Columbia and I believe one is now

[Traduction]

viens de rapporter est-il juste, ou le reportage du journal était-il erroné, et, le cas échéant, de quelle façon a-t-on répondu à ces demandes, ou cela remonte-t-il loin en arrière?

M. Tait: Je crois qu'il y avait deux types de préoccupations. Celles que vous venez d'exposer, si vous me permettez sénateur, font partie des points qui ont été étudiés par le gouvernement actuel du Québec et son prédécesseur. Ces questions techniques nous ont été soulignées par le ministère de l'Immigration.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Celui du Québec?

M. Tait: En effet. Comme vous l'avez souligné, nous avons tenu compte des préoccupations du Québec dans la formulation des nouveaux règlements. Cependant, pour répondre à la question du sénateur Asselin, je dois admettre que M. Couture et le premier ministre Lévesque ont exprimé publiquement des préoccupations plus générales au sujet de la teneur du projet de loi. Si je ne m'abuse, M. Cullen a commenté longuement cet aspect dans une lettre qu'il a envoyée au ministère de l'Immigration du Québec en mai dernier. Il me faudra vérifier si le contenu de cette lettre a été rendu public.

Le sénateur Asselin: M. Cullen et M. Couture se sont rencontrés pour discuter du sujet et je crois que suite à cette réunion, le ministre de l'Immigration du Québec s'est dit satisfait des réponses qu'il avait obtenues de notre ministre.

M. Tait: A la réunion du 27 mai, M. Cullen a souligné qu'il avait répondu en détail aux questions de M. Couture et que ce dernier avait laissé entendre qu'il ne désirait pas à ce moment pousser plus à fond le sujet.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): A-t-on consulté d'autres provinces également?

M. Tait: Toutes les provinces ont été consultées à chaque étape du projet de loi.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Sont-elles satisfaites en gros des propositions qui les touchent?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Godfrey: Elles ont été consultées au sujet du projet de loi, mais on a décidé de réintroduire par règlement la catégorie de personnes nommément désignées. La province de Québec a-t-elle été consultée à ce sujet avant l'annonce du règlement par le ministre?

M. Tait: Il faudrait que je le vérifie; l'annonce de ce règlement, si je ne m'abuse, a suivi de près la décision, de sorte que je ne me souviens pas si nous avons eu l'occasion de consulter la province de Québec à ce sujet.

Le sénateur Godfrey: Je suis au courant de la façon dont la décision a été prise, mais j'ignore quand l'annonce a été faite; pourriez-vous, je vous prie, vérifier ce renseignement?

M. Tait: Certainement.

Le président: Monsieur Tait, vous avez mentionné, concernant la question de la consultation avec les provinces, qu'à l'exclusion de la province de Québec qui a créé un ministère spécial dans ce domaine, il est difficile d'entrer en contact avec les provinces à ce sujet. Avez-vous pris connaissance du nom des personnes ou des organismes responsables dans les provinces qui disposent de tels services. Je pense aux ministères des affaires intergouvernementales dans les provinces où ils exist-

[Text]

under consideration in the Province of Alberta? Maybe you have not focussed on that. The reason I mention that is that this committee, having to do with, relative international affairs more than this particular matter, but it also relates to interprovincial matters, recommended or, not being in a position to recommend to provinces, urged provincial governments to establish departments of intergovernmental affairs, such as Ontario has broken the ground with. One or two provinces, particularly my own, responded specifically, the new premier, to that particular recommendation and established Mr. Campbell in his office, not as a minister, but responsible for that area.

I just mention that to you as something which you might pursue in those provinces which have established that, because that might give those particular departments partly something to do, but also they could be a focal point from which you could draw opinions and assistance on behalf of those governments.

Mr. Tait: May I correct what is possibly a misapprehension which I fostered by saying that we do not have a suitable point of contact? Quite early in the process of consultation the Prime Minister wrote to all the premiers and asked them to designate a minister with whom we could consult with respect to these matters and they have all done so. Therefore, we do have a point of contact. I was suggesting that organizationally within the government a number of ministries are involved and I would hope that as our consultative mechanisms are established it will help the provinces to draw together administratively under their lead ministers a group with whom we could have a really useful dialogue.

The Chairman: I suppose that in most cases they would be ministers of economic development, or the equivalent?

Mr. Tait: Or labour, or culture.

Senator Asselin: It might be useful for the committee to see the letter of the minister answering the concerns of the Government of Quebec.

The Chairman: Yes; we just a moment ago asked Mr. Tait to ascertain, first of all, if those letters are public and available and, secondly, if he would bring them this afternoon.

Mr. Tait: I do not think it would be appropriate for us to publish Mr. Couture's letter if he has not published it himself.

Senator Bosa: Does a landed immigrant who leaves Canada lose landed immigrant status?

Mr. Tait: At the present time with respect to a landed immigrant who returns to Canada, under the present act the burden of proof is on him to establish that he has not lost his landed immigrant status. At the present time, if he is challenged by the immigration officer that he has lost it because he has abandoned it, he must show that no, he has a bank account here, it was always his intention to return and so on. Under the new bill the loss of status is dealt with in clause 24, which reads as follows:

24. (1) A person ceases to be a permanent resident when

[Traduction]

ent comme en Ontario et en Colombie-Britannique et, sauf erreur, prochainement en Alberta? Peut-être ne vous êtes-vous pas attardé à cette question. Le présent comité s'occupe davantage des affaires internationales que de cette question particulière, mais aussi des questions interprovinciales qu'il a recommandées ou n'était pas en mesure de recommander aux provinces, et il a exhorté les gouvernements provinciaux à créer des ministères des affaires intergouvernementales, comme l'Ontario a commencé à le faire. Une ou deux provinces, en particulier la mienne, ont répondu de façon précise au nouveau Premier ministre relativement à cette recommandation donnée et ont nommé M. Campbell à son poste, non à titre de ministre mais de responsable pour ce domaine.

Je vous signale cette situation à laquelle vous pourriez donner suite dans ces provinces parce qu'elle pourrait partiellement occuper ces ministères donnés et, également, constituer un point départ à partir duquel vous pourriez obtenir des avis et de l'aide au nom de ces gouvernements.

M. Tait: Puis-je corriger ce qui peut être une fausse interprétation que j'ai développée en déclarant que nous n'avons pas de point de contact convenable? Tout au début du processus de consultation, le Premier ministre a écrit à tous les premiers ministres et leur a demandé de désigner un ministre que nous consulterions relativement à ces questions et ils se sont tous exécutés. En conséquence, nous avons un point de contact. Du point de vue organisation au sein des gouvernements, un certain nombre de ministères participent, et j'espère qu'au fur et à mesure que nos mécanismes de consultation seront établis, ils aideront les provinces à rassembler administrativement sous la direction de leur ministre un groupe avec lequel nous pourrions entamer un dialogue vraiment utile.

Le président: Je suppose que dans la plupart des cas il s'agirait de ministres du développement économique ou l'équivalent?

M. Tait: Ou de la main-d'œuvre, ou de la culture.

Le sénateur Asselin: Il pourrait être utile que le comité voit la lettre du ministre qui répond aux préoccupations du gouvernement du Québec.

Le président: Oui, nous venons de demander à M. Tait de s'assurer tout d'abord si ces lettres sont publiques et disponibles et, en second lieu, s'il pourrait les apporter cet après-midi.

M. Tait: Je ne pense pas qu'il serait opportun pour nous de rendre publique la lettre de M. Couture s'il ne l'a pas fait lui-même.

Le sénateur Bosa: Un immigrant reçu qui quitte le Canada perd-il ce statut?

M. Tait: A l'heure actuelle, en vertu de la présente Loi, lorsqu'un immigrant reçu retourne au Canada, il lui incombe d'établir qu'il n'a pas perdu le statut d'immigrant reçu. Si l'agent d'immigration prétend qu'il l'a perdu parce qu'il l'a abandonné, il doit prouver le contraire, qu'il possède ici un compte en banque, qu'il a toujours eu l'intention de revenir, etc. Dans le nouveau Bill, l'article 24 traite de la perte de statut et il est libellé comme suit:

24. (1) Sont déchues de leur statut de résident permanent les personnes

[Text]

(a) he leaves or remains outside Canada with the intention of abandoning Canada as his place of permanent residence; or

(b) a deportation order has been made against him . . .

He is deemed to have lost it under the provisions of clause 24(2) if he is out of the country for a cumulative period of 183 days, or half a year, and in that event he must satisfy the adjudicator that he did not intend to abandon it.

Senator Bosa: So, he would have to go to the Canadian Embassy in the country in which he is residing to renew his status. He would have to inform the embassy that he intends to return.

Mr. Tait: There is a new technique available to a permanent resident under the provisions of clause 25(1). We thought it would be useful to introduce a returning resident's permit pursuant to which a person who intends to be outside of Canada for an extended period of time, could return.

The Chairman: Senator Riley.

Senator Riley: One final question. Contract workers, I presume, are brought in as visitors or some type of special visa.

Mr. Tait: They are brought in under employment visas, and there are special movements, particularly of agricultural workers from the Caribbean.

Senator Riley: I am referring more to the technically trained shipyard workers in my own area. Are they allowed to bring their families in?

Mr. Tait: Not normally. Shipyard workers, I would suspect, would be recruited as regular immigrants if there is a shortage of such workers.

Senator Riley: I am referring to contract workers.

Mr. Tait: It is not a term that is currently used.

Senator Riley: I am referring to contract workers who are brought in for a specific period of time to do a particular job, such as the construction of one ship, or something of that sort. Having arrived, if they then want to gain landed immigrant status in Canada, what procedures do they follow? I know that they are not investigated very thoroughly. They are, for the most part, United Kingdom workers.

What procedures would they have to follow in order to obtain landed immigrant status in Canada?

Mr. Tait: They would have to return to the United Kingdom and make application for landed immigrant status.

The Chairman: Honourable senators, it would appear that we would be in a position to proceed with clause-by-clause consideration of the bill this afternoon, subject to any witnesses who may come before the committee. That is a matter which I should like to discuss with members of the committee *in camera* immediately following the departure of our witnesses this morning.

[Traduction]

a) qui quittent le Canada ou demeurent à l'étranger avec l'intention de renoncer à considérer le Canada comme lieu de leur résidence permanente; ou

b) qui ont fait l'objet d'une ordonnance d'expulsion. . .

Aux termes des dispositions du paragraphe 24(2), l'immigrant est réputé avoir perdu son statut de résident permanent s'il se trouve à l'étranger pour une période cumulative de 183 jours ou de six mois et, dans ce cas, il doit prouver à l'arbitre qu'il n'avait pas l'intention d'y renoncer.

Le sénateur Bosa: Ainsi, il serait tenu de se rendre à l'ambassade du Canada du pays où il réside afin de renouveler son permis de résidence permanente. Il devrait alors informer l'ambassade de son intention de revenir au Canada.

M. Tait: Un résident permanent peut avoir recours à autre moyen, aux termes des dispositions du paragraphe 25(1). Nous avons pensé qu'il serait utile de créer un permis de retour pour résidents, qui permettrait à une personne qui a l'intention de séjourner à l'étranger pendant une longue période de revenir au Canada.

Le président: Monsieur le sénateur Riley.

Le sénateur Riley: Une dernière question. Je suppose que les travailleurs à contrat sont admis à titre de visiteurs ou moyennant un genre de visa spécial.

M. Tait: Ils sont admis en vertu de visas d'emploi; c'est le cas, par exemple, de certains groupes de travailleurs, comme les ouvriers agricoles venant des Caraïbes.

Le sénateur Riley: Je veux particulièrement faire allusion aux ouvriers des chantiers de construction de ma propre région qui possèdent une formation technique. Sont-ils autorisés à amener leur famille?

M. Tait: Normalement non. Je suppose que les ouvriers des chantiers de construction seraient recrutés comme des immigrants ordinaires s'il y avait pénurie de tels ouvriers.

Le sénateur Riley: Je parle des travailleurs à contrat.

M. Tait: Ce n'est pas une expression qui est couramment utilisée.

Le sénateur Riley: Je fais allusion aux travailleurs à contrat qui sont admis pour une période donnée, dans le cadre d'un projet particulier, comme la construction de navires ou quelque chose de ce genre. Une fois au Canada, quelles formalités devront-ils remplir s'ils veulent obtenir le statut d'immigrant reçu? Je sais qu'ils ne font pas l'objet d'une enquête très approfondie. Ce sont, pour la plupart, des travailleurs du Royaume-Uni.

Comment devront-ils procéder pour obtenir le statut d'immigrant reçu au Canada?

M. Tait: Ils devront retourner au Royaume-Uni et demander le statut d'immigrant reçu.

Le président: Honorables sénateurs, il semble que nous pourrions commencer l'étude du bill article par article cet après-midi, à moins qu'il y ait d'autres témoins. C'est une question que je voudrais aborder à *Huis clos* ce matin, avec les membres du comité, immédiatement après le départ de nos témoins.

[Text]

We do not have permission to sit while the Senate is sitting this afternoon, but it is my intention to request permission that this committee be allowed to sit at 3.30 p.m. even though the Senate may still be sitting at that time, and I do not anticipate any difficulty in getting that permission. Because of the time strictures with which we are faced this week, it would be my proposal that we sit this evening also, but that is something I can discuss with members of the committee *in camera*. I can only ask our witnesses to leave a telephone number where they can be reached with our clerk and we will get in touch with them as soon as we can with respect to the resumption of our hearing this afternoon.

The committee adjourned.

The committee resumed at 2.30 p.m.

The Chairman: Honourable senators, we will now continue our consideration of Bill C-24. Mr. Tait is with us again. Having concluded the general questions this morning, the normal procedure now would be to go to clause-by-clause consideration of the bill, and as it appears evident from the number of sections of concern to Senator Asselin, Senator Forsey and Senator Bell, it would be wise to proceed in that usual clause-by-clause fashion. Thus, when we come to clauses on which all senators are satisfied we can deal with them at that point; otherwise we can set certain clauses aside for consideration later. Is that agreeable?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Then, honourable senators, we will proceed to clause-by-clause consideration of the bill. Leaving the title aside for the moment, shall clause 2 carry?

Senator Asselin: Mr. Chairman, I wonder if Mr. Tait could clarify the definition of "Convention refugee". Does the word "Convention" refer to the Geneva Convention, as was suggested in the Commons committee by some members of the Commons?

Mr. Tait: Yes, Senator Asselin, as you have indicated there was some concern in committee whether or not the Convention definition of a refugee, as defined in clause 2 for the purposes of the bill, was broad enough to accommodate the policy of Canada, which is to accept people on special and relaxed criteria who are not strictly speaking refugees. A good example would be the group of Ugandan Asians, a large group which we accepted in the seventies, who, because they were in their country of origin and were persecuted in their country of origin, were not Convention refugees; yet we treated them as if they were.

The reason why, for the purposes of the act, we have stuck with the precise wording of the Convention definition is simply that the government felt it was required to be able to respond fully to the protection which the Convention requires us to accord a class of people once they are lawfully in Canada. It has nothing to do with the selection overseas of other people who, for humanitarian reasons, we wish to accept.

The bill, however, makes provision in clause 6 for the establishment of other classes of people to whom Canada wishes to accord special treatment. Clause 6(2) is quite clear in terms of selection purposes. It states:

[Traduction]

Nous ne pouvons pas, siéger pendant la séance du Sénat, cet après-midi, mais j'ai l'intention de demander que le présent comité soit autorisé à siéger à 15 h 30, même si le sénat siège encore à cette heure, et je ne prévois pas avoir de difficultés à obtenir cette permission. Par suite des limites de temps auxquelles nous sommes assujettis cette semaine, je propose que nous siégions également ce soir, mais je peux discuter de cette question à huis clos avec les membres du comité. Je demanderais simplement à nos témoins de laisser un numéro de téléphone où notre greffier pourra les contacter, nous leur ferons savoir, dès que possible ce qu'il advient de l'audience cet après-midi.

Le comité s'ajourne.

La séance du comité est reprise à 14 h 30.

Le président: Honorables sénateurs, nous allons maintenant poursuivre notre étude du bill C-24. M. Tait est de nouveau avec nous. Ayant terminé la période de questions générales ce matin, nous procéderons comme c'est la coutume, à l'étude article par article du bill et, à en juger par le nombre d'articles qui préoccupent messieurs les sénateurs Asselin, Forsey et Bell, il serait sage de nous en tenir à la méthode habituelle. Ainsi donc, nous disposerons sur le champ des articles qui rencontrent l'assentiment de tous les sénateurs et pourrons reporter à plus tard l'étude des autres articles. Êtes-vous d'accord avec cette proposition?

Des voix: Adopté.

Le président: Nous allons donc, honorables sénateurs, procéder à l'examen article par article du bill en laissant pour le moment le titre de côté. L'article est-il adopté?

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, je me demande si M. Tait pourrait préciser la définition de l'expression «réfugié au sens de la Convention». Le terme «convention» se rapporte-t-il à la Convention de Genève comme l'ont prétendu certains députés au Comité de la Chambre des communes?

M. Tait: Oui, monsieur le sénateur Asselin, comme vous l'avez indiqué, certains membres du comité se sont demandé si oui ou non, la définition d'un réfugié au sens de la convention, telle qu'elle apparaît à l'article 2 du bill, était assez générale pour refléter la politique du Canada qui consiste à accepter libéralement et exceptionnellement des gens qui ne sont pas à strictement parler des réfugiés. Les Asiatiques Ougandais qui formaient un groupe important que nous avons accepté dans les années soixante-dix et qui, parce qu'ils se trouvaient dans leur pays d'origine où ils étaient persécutés, n'étaient pas considérés comme des réfugiés au sens de la convention, en sont un bon exemple; pourtant, nous les avons alors considérés comme s'ils avaient été des réfugiés.

La raison pour laquelle le texte du projet de loi s'en tient au libellé précis de la définition de la Convention est simplement que le gouvernement a jugé qu'il devait être en mesure d'assurer pleinement la protection exigée par la Convention à toute catégorie de personnes légalement établies au Canada. Cela n'a rien à voir avec la sélection à l'étranger d'autres personnes que, pour des raisons humanitaires, nous désirons accepter.

L'article 6 du projet de loi prévoit cependant l'établissement d'autres catégories de personnes auxquelles le Canada désire accorder un traitement de faveur. Le paragraphe 6(2) est très clair en matière de sélection. Il dit ceci:

[Text]

Any Convention refugee and any person who is a member of a class designated by the Governor in Council as a class, the admission of members of which would be in accordance with Canada's humanitarian tradition with respect to the displaced and the persecuted, may be granted admission. . .

So for the purposes of the regime to protect them within Canada we stick to the Convention definition, but then we have the facility to admit other people who may not be Convention refugees but who, in the government's opinion, deserve special treatment.

Senator Lang: Mr. Chairman, why is it necessary to define "Convention refugee" under clause 2(1) and then, under clause 2(2) go on to define the word "Convention"? Is one term more restrictive than the other? I have not seen that sort of format before. The two words "Convention refugee" are defined in one place and then the word "Convention" alone as used in the expression "Convention refugee" is again defined.

The Chairman: The word "Convention" is defined, as opposed to the phrase "Convention refugee."

Senator Lang: It is the expression "Convention refugee"; it is a very bad phrase in a legal sense.

The Chairman: But there is no reference in the definition of "Convention refugee" as to which convention it is.

Senator Lang: Well, just "Convention refugee" means anything; it means a person. He could be termed "refugee." "Convention" means nothing in this. If the definition is contained in clause 2(1), why would it be defined again unless there is some subtle leeway?

The Chairman: Not to argue with a fellow member of the bar, Senator Lang, but if we did not have clause 2(2), we would not be able to properly use the definition of "Convention refugee" as it appears. The definition could be included in the earlier part, I agree; I do not know why there is a separate subclause, but it must be somewhere.

Senator Forsey: I have a question about the definition of "family" at page 2, at the beginning of line 27, reading as follows:

"family" means the father and mother and any children who, by reason of age or disability, are, in the opinion of an immigration officer, mainly dependent upon the father or mother for support and, for the purpose of any provision of this Act and the regulations, includes such other classes of persons as are prescribed for the purpose of that provision;

I noticed in viewing the proceedings in the other house that Mr. Orlikow raised this question and observed that he could see 20 different definitions there. An immigration officer in Vancouver may use that definition to decide that a certain person is within the family; an immigration officer in Winnipeg may come to a different conclusion; an immigration officer

[Traduction]

(2) Tout réfugié au sens de la Convention et toute personne d'une catégorie déclarée admissible par le gouverneur en conseil conformément à l'attitude traditionnellement humanitaire du Canada à l'égard des personnes déplacées ou persécutées, peuvent obtenir l'admission. . .

Par conséquent, aux fins du régime assurant à ces personnes une protection au Canada, nous collons à la définition de la Convention; mais cette disposition nous donne également la possibilité d'admettre d'autres personnes qui peuvent ne pas être des «réfugiés au sens de la Convention» mais qui, de l'avis du gouvernement, méritent un traitement de faveur.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, pourquoi est-il nécessaire de définir l'expression «réfugié au sens de la Convention» au paragraphe 2(1), puis le mot «Convention» au paragraphe 2(2)? L'un des termes est-il plus restrictif que l'autre? Je n'ai jamais vu cette façon de faire auparavant. L'expression «réfugié au sens de la Convention» est d'abord définie globalement, puis le mot «Convention» qui est utilisé dans l'expression «réfugié au sens de la Convention» est ensuite redéfini ailleurs.

Le président: Le mot «Convention» est défini par opposition à l'expression «réfugié au sens de la convention».

Le sénateur Lang: Il fait partie de l'expression «réfugié au sens de la Convention». Cette façon est très mauvaise du point de vue juridique.

Le président: Mais la définition de l'expression «réfugié au sens de la Convention» ne mentionne pas de quelle convention il s'agit.

Le sénateur Lang: De toute façon, l'expression «réfugié au sens de la Convention» ne veut rien dire en elle-même; elle désigne une personne. On pourrait dire «réfugié». «Convention» ne signifie rien dans cette expression. Si une définition est donnée au paragraphe 2(1), pourquoi la reprendre ailleurs? A moins qu'il n'y ait quelque subtile différence! . .

Le président: Pour ne pas argumenter contre un membre du Barreau, sénateur Lang, si nous n'avions pas le paragraphe 2(2), nous ne pourrions utiliser de façon appropriée la définition de «réfugié au sens de la Convention» telle qu'on la trouve. La définition pourrait être incluse dans le paragraphe précédent, j'en conviens; je ne sais pas pourquoi il y a un paragraphe distinct, mais la définition doit se trouver quelque part.

Le sénateur Forsey: J'aimerais poser une question sur la définition du mot «famille», donnée à la ligne 19 de la page 2. Cette définition est libellée comme suit:

«Famille» désigne le père et la mère ainsi que les enfants qui, de l'avis d'un agent d'immigration, sont principalement à la charge de l'un ou l'autre en raison de leur âge ou d'une incapacité et, pour l'application d'une disposition donnée de la présente loi et des règlements, s'entend également des autres catégories de personnes prescrites aux fins de cette disposition;

En examinant les comptes rendus du comité de la Chambre, j'ai remarqué que M. Orlikow avait soulevé cette question et qu'il avait signalé qu'il pouvait déceler 20 interprétations différentes. A partir de cette définition un agent d'immigration de Vancouver peut décider qu'une personne donnée appartient à la catégorie «famille», tandis qu'un agent de Winnipeg peut

[Text]

in Toronto may have a third definition; an immigration officer in Montreal a fourth, and so on. This arouses in me dismal recollections of the case to which I made reference in the house yesterday of a certain West Indian visitor, where the word that his friends who were inviting him here got from the immigration officials in Vancouver was one thing altogether, and what happened when he got to Toronto and the attitude of the officers there was another thing completely; they were as different as chalk from cheese. So, when I saw this, I thought it looks to me as if we could have here again an extraordinarily loose definition, depending entirely, in the first place, on the regulations prescribed by the Governor in Council, and, second, on the opinion of the immigration officer at the port of entry.

Mr. Tait: Mr. Chairman, this question of the definition of "family" has given rise to a certain amount of misunderstanding, which I confess was reflected in some of the discussion in the House of Commons committee. There is a clear distinction between the family class, which is not defined in the bill, but is left for definition under the regulations and the definition of "family" which appears in the bill for the purposes of the bill. The family class is, of course, the group of sponsorable people which will be prescribed by regulation and the government has indicated that the family class will be for the purposes of the regulations and for the purposes of selection and admission those people who are now sponsorable, plus a certain expansion to encompass particularly parents under the age of 60. The definition which appears in clause 2 is simply the definition for the purposes of the statute here and where the word "family" appears in the bill it will be defined in this manner and the question of dependency.

Senator Lang: Mr. Chairman, the bell is summoning us to a vote in the Senate. Those who feel strongly about rapeseed should leave the room.

The Chairman: I think that as there is a vote, in fairness to all members of the committee who wish to participate, we should adjourn for 15 minutes.

Senator Asselin: There is a question of principle involved in this, because we have to support the mandate of the government.

The Chairman: I only wish I had been able to hear the debate, so that I could be better informed on that, senator.

Senator Asselin: We should adjourn the meeting, as all senators have a duty to attend for the vote, I believe.

The committee adjourned.

Later:

The Chairman: Honourable senators, before we revert to the questioning on clause-by-clause consideration of the bill, I have just been handed by Mr. Tait copies of the correspondence between the minister, Mr. Cullen, and the Minister of Immigration in Quebec, Mr. Couture, which I will ask the clerk to circulate to members of the committee. If it is agreed, we shall append these copies to today's proceedings. I should mention that the original letter from Mr. Cullen is in French

[Traduction]

en arriver à une conclusion différente; un agent de Toronto peut lui-même avoir une troisième définition, et un agent de Montréal, une quatrième, etc. Cela me rappelle le triste souvenir auquel j'ai fait allusion hier à la Chambre, à propos d'un visiteur des Antilles. Les renseignements que ses hôtes avaient reçus des fonctionnaires de l'immigration de Vancouver n'avaient rien à voir avec ce qui s'est produit lorsqu'il est arrivé à Toronto, et avec l'attitude des agents qui l'y ont accueilli. C'était le jour et la nuit. Je me suis donc dit que la définition qui figure ici demeure très vague, et que son interprétation dépend entièrement, d'une part, des règlements prescrits par le gouverneur en conseil et, d'autre part, de l'avis de l'agent d'immigration au point d'entrée.

M. Tait: Monsieur le président, cette question de la définition du mot «famille» donne lieu à beaucoup de fausses interprétations, comme le reflète, je l'avoue, une partie des débats tenus au comité de la Chambre. Il existe une distinction nette entre la catégorie de la famille qui n'est pas définie dans le Bill, mais est laissée aux termes des règlements et, la définition de la «famille» qui est mentionnée dans le Bill aux fins de ce dernier. Bien entendu, la catégorie de la famille est le groupe de personnes pouvant être parrainées, et qui sera prescrite par règlement. Le gouvernement a indiqué que la catégorie de la famille sera établie aux fins des règlements, de sélection et d'admission des personnes ne pouvant être parrainées à l'heure actuelle, en l'élargissant dans une certaine mesure pour englober plus particulièrement les parents âgés de moins de 60 ans. La définition qui est donnée à l'article 2 correspond simplement à celle fournie pour définir ici le statut et, lorsque le mot «famille» sera mentionné dans le Bill, il sera défini de cette façon et en fonction de la question de dépendance.

Le sénateur Lang: Monsieur le Président, le timbre nous appelle pour procéder à un vote au Sénat. Que ceux qui s'intéressent fortement au colza quittent la salle.

Le président: Je pense qu'étant donné qu'il y a un vote, pour faire preuve d'équité envers tous les membres du Comité qui désirent participer, nous devrions ajourner pour 15 minutes.

Le sénateur Asselin: Il y a ici une question de principe étant donné que nous devons appuyer le mandat du gouvernement.

Le président: J'aurais aimé entendre le débat afin d'être mieux informé à ce sujet, sénateur.

Le sénateur Asselin: Nous devons ajourner la réunion étant donné que je crois que tous les sénateurs sont obligés de participer au vote.

Le Comité s'ajourne.

Plus tard:

Le président: Honorables sénateurs, avant de revenir aux questions pour l'examen article par article du Bill, je vous signale que M. Tait vient de me remettre des exemplaires de la correspondance échangée entre le ministre, M. Cullen et le ministre de l'Immigration du Québec, M. Couture; je vais demander au greffier du Comité de remettre un certain nombre de ces exemplaires aux membres du Comité. S'il y a accord, nous annexerons ces exemplaires au procès-verbal

[Text]

only. There was not a copy in English immediately available from the department's files. The reply is in both French and English. In the reproduction of these in today's proceedings we will see that both letters are in both French and English.

I believe we interrupted our proceedings at the time that Senator Forsey had the floor relative to a point on clause 2.

[For text of correspondence, see Appendix "28-A"]

Senator Forsey: Yes, Mr. Chairman. It was the definition of "family." Mr. Tait was explaining and was interrupted in mid-career in his explanation.

Mr. Tait: Mr. Chairman, I was going on at some length. I had said that basically the "family" class for purposes of admission would be defined in the regulations, that the definition of "family," as it appears in this bill, is precisely the same as that which appears in the present act—

Senator Forsey: That is not necessarily a recommendation.

Mr. Tait: I would agree with you, senator; but the words "in the opinion of an immigration officer" are required, because where it arises for the purposes of the act most often is whether or not a member of a family should be included in a deportation order. It comes up in the question of the adjudicator, the senior immigration officer, deciding whether or not this particular member of the family is or is not a dependent. In some cases, for instance, it would be quite appropriate to include a 19-year old child in the deportation order if he were fully dependent. On the other hand, it would be wrong to do so if the person were capable of supporting himself. That is why those words appear.

In a very few cases in the act it would be necessary to prescribe what the word "family" means. That is why the wording says:

... includes such other classes of persons as are prescribed for the purpose of that provision;

There may be a necessity to do that. It has nothing to do with the question of the group of relatives who can be sponsored for admission.

Senator Forsey: Would you indicate, Mr. Tait, what clauses this particular definition does apply to? If you can give us that specifically, it would be of help to me.

Mr. Tait: It would be clause 19(2)(c), which would be in the prohibited classes. That is on page 15 where you are talking about the family accompanying a member of that family who may not be granted admission. You would then be talking about the nuclear family as defined. Also clause 27(1)(f), which would concern the grounds for deportation from within Canada. It says:

[Traduction]

d'aujourd'hui. Je dois préciser que la lettre primitive de M. Cullen est en français uniquement. Il n'a pas été possible de se procurer dans les dossiers du ministère une version qui soit immédiatement disponible en anglais. La réponse est à la fois en français et en anglais. Dans la reproduction du procès-verbal d'aujourd'hui, nous veillerons à ce que les deux lettres soient dans les deux langues.

Je crois que nous avons interrompu nos délibérations au moment où le sénateur Forsey avait la parole au sujet d'une question de l'article 2.

[Pour le texte de la correspondance, voir Appendice «28-A»]

Le sénateur Forsey: Oui, Monsieur le président, il s'agissait de la définition de «famille». M. Tait fournissait une explication et a été interrompu.

M. Tait: Monsieur le président, je me suis déjà assez étendu sur la question. J'ai déclaré que, fondamentalement, la catégorie désignée «famille» aux fins d'admission serait redéfinie dans les règlements et que la définition de la «famille» telle qu'elle apparaît dans le présent Bill est précisément la même que celle qui figure dans la présente loi—

Le sénateur Forsey: Cela n'est pas nécessairement une recommandation.

M. Tait: Je suis d'accord avec vous, monsieur le sénateur, mais l'expression: «de l'avis d'un agent d'immigration» est nécessaire, car, dans la présente loi, elle est généralement utilisée quand il s'agit de déterminer si oui ou non un membre d'une famille frappé d'une ordonnance d'expulsion. La question est soulevée par l'arbitre, l'agent d'immigration supérieur décidant si oui ou non un membre donné de la famille peut être considéré comme une personne à charge. Par exemple, dans certains cas, il serait tout à fait approprié d'inclure un enfant de 19 ans dans l'ordonnance d'expulsion s'il était entièrement à charge. Par ailleurs, on aurait tort de le faire si la personne était en mesure de subvenir à ses propres besoins. C'est la raison d'être de cette expression.

Dans un très petit nombre de dispositions de la loi, il faudrait préciser le sens du mot «famille». Voilà le pourquoi du libellé suivant:

«... s'entend également des autres catégories de personnes prescrites aux fins de cette disposition;»

Cette précision peut s'avérer nécessaire et cette formulation n'a rien à voir avec la catégorie de parents dont l'admission peut être parrainée.

Le sénateur Forsey: Pourriez-vous nous dire, monsieur Tait, à quels articles s'applique cette définition? Si vous pouviez nous les indiquer de façon précise, cela me serait utile.

M. Tait: Elle apparaît à l'alinéa 19(2)c) qui traite des catégories de personnes non admissibles. C'est à la page 15 qu'il est question des personnes «qui accompagnent un membre de leur famille qui peut se voir refuser l'admission.» Il convient, alors de référer à l'expression établie de «famille nucléaire». L'alinéa 27(1)f) renvoie également à cette définition lorsqu'il traite des motifs d'expulsion d'une personne pendant son séjour au Canada. Cet alinéa stipule:

[Text]

wilfully fails to support himself or any dependent member of his family in Canada,

The definition would apply there. Also clause 121(1) on page 70, which talks of loans to immigrants and speaks, on page 71, of:

saying the costs of establishing that they and their families may be granted admission;

And:

paying the reasonable living expenses of such persons and their families . . .

Senator Lang: Children have no legal definition?

Mr. Tait: No.

The Chairman: Shall clause 2 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 3. Shall clause 3 carry?

Senator Bosa: That is dealing with "Objectives"?

The Chairman: Yes.

Senator Bosa: Mr. Chairman, can we add the word "multicultural"?

The Chairman: Do you wish to make that as a motion? No, you cannot do that. It must be a member of the committee.

Senator Asselin: Mr. Chairman, I will so move it.

Senator Rowe: What is the motion?

Senator Cameron: Read the motion.

The Chairman: Senator Bosa would need to give us the precise wording. In the "Objectives," under (b):

to enrich and strengthen the cultural and social fabric of Canada, taking into account the federal and bilingual character of Canada;

Senator Bosa: After the word "federal" there would be a comma, and then would appear the words "bilingual and multicultural character of Canada";

Senator Asselin: I heard an explanation given this morning by Senator Rowe, I think. It is a very important matter. That is why I move the motion on behalf of Senator Bosa.

The Chairman: Senator Asselin has put his motion. I think perhaps the best procedure would be to go through the bill and then vote on any proposed amendments. Is that agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: So, we shall revert to clause 3.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, ce matin M. Tait m'a donné des explications concernant le paragraphe f). Il m'a dit que, à la définition qui y était contenue concernant la discrimination pour des raisons de race, etc., il ne pouvait pas ajouter «discrimination» en ce qui regarde les personnes qui entrent au Canada pour des raisons d'ordre politique.

[Traduction]

néglige délibérément de subvenir à ses besoins ou à ceux d'une personne à charge, membre de sa famille au Canada,

La définition s'appliquerait ici. Il y a également l'article 121(1), à la page 70, qui traite des prêts aux immigrants et qui stipule, à la page 71:

les frais afférents à la preuve de leur admissibilité et de celle de leur famille;

et:

les frais raisonnables de leur séjour et de celui de leur famille . . .

Le sénateur Lang: Les enfants ne font l'objet d'aucune définition dans la loi?

M. Tait: Non.

Le président: L'article 2 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Et l'article 3?

Le sénateur Bosa: Celui qui parle des «objectifs»?

Le président: Oui.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, pourrions-nous ajouter le terme «multiculturel»?

Le président: Souhaitez-vous présenter cette demande sous la forme d'une résolution? Je crois que vous ne pouvez pas procéder ainsi. Il faut que la résolution soit présentée par un membre du comité.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, je présenterai la résolution.

Le sénateur Rowe: En quoi consiste-t-elle?

Le sénateur Cameron: Qu'on lise la résolution.

Le président: Il faudra que le sénateur Bosa donne lecture du texte précis. C'est dans la partie «objectifs», à l'alinéa (b):

d'enrichir et de consolider le patrimoine culturel et social du Canada, compte tenu de son caractère fédéral et bilingue;

Le sénateur Bosa: Il devrait y avoir une virgule après le terme «fédéral», virgule qui serait suivie des termes «bilingue et multiculturel».

Le sénateur Asselin: J'ai entendu une explication donnée ce matin par le sénateur Rowe, je crois. Il s'agit d'un point très important. C'est la raison pour laquelle je présente cette résolution au nom du sénateur Bosa.

Le président: Le sénateur Asselin a présenté sa résolution. Je crois que la meilleure façon de procéder maintenant est d'étudier le projet de loi en entier et de mettre ensuite tous les amendements proposés aux voix. Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Dans ce cas, revenons en à l'article 3.

Senator Asselin: Mr. Chairman, Mr. Tait gave me this morning some explanations concerning sub-paragraph (f). He told me that in the definition given there concerning discrimination on grounds of race, etc., he could not add the word "discrimination" as far as people who enter Canada for political reasons are concerned.

[Text]

You said this morning, Mr. Tait, that this definition was taken from an existing statute. What statute was that?

Mr. Tait: What I think I was attempting to point out, senator, was that when it came to defining the grounds upon which one should not discriminate, it seemed to the government and the draftsmen that those objective grounds on which discrimination has in fact taken place in the past should be identified. I went on to say that the question of political opinion was a more subjective type of judgment and that political opinion might be a factor in barring admission, and a legitimate one.

If, for example, an individual were a member of a highly active group whose political aims placed that group in a subversive category, we would want to be able to bar that individual without having that decision challenged on the ground that he was being barred because of his political beliefs. Ideas are not, I agree, a reason for keeping people out of the country, but ideas are very powerful things and are often at issue in actions which could prove dangerous to Canada's security.

Senator Asselin: People requesting admission for political reasons would enter Canada under the category of refugee, would they not?

Mr. Tait: Yes, indeed. There are thousands of people admitted annually whose political views are very much at loggerheads with their respective governments. Indeed, the definition of a refugee under the convention includes membership in a particular social group or political opinion.

Senator Rowe: The Basque terrorist organization has certain avowed aims, and in pursuit of those aims its members carry out acts of terror of one kind or another. Members of that organization would be classified as refugees from the Spanish government. What would happen if a member of that organization, who had perhaps committed murder, or some other act of terrorism in Spain, applied for landed immigrant status in Canada?

Mr. Tait: It is always difficult to speak to a hypothetical case. Even though you have been fairly specific, the circumstances of each case have to be looked at. To answer in a general way, we would certainly be very reluctant to accept as an immigrant someone who has committed acts of terrorism abroad, unless there was something very special about the case.

Senator Rowe: Notwithstanding that such an applicant would be a refugee?

Mr. Tait: That is right. Such an individual, by definition, would be a refugee, but because he himself had been involved in carrying out acts of terrorism, the disposition would be to look very, very closely at the application before he would be selected as a future citizen of Canada.

People who are strongly involved in a terrorist organization to the point that they have committed crimes in the name of that organization, however justifiable their motives may be, tend to import those same beliefs to Canada. A member of the

[Traduction]

Vous avez dit ce matin, monsieur Tait, que cette définition était tirée d'une loi en vigueur à l'heure actuelle. De quelle loi s'agit-il?

M. Tait: Sénateur, je voulais attirer l'attention sur le fait que lorsqu'il était question de définir les raisons pour lesquelles il était interdit de soumettre quelqu'un à des critères discriminatoires, le gouvernement et les rédacteurs de la loi étaient d'avis que les motifs objectifs de discrimination qui avaient été invoqués dans le passé devaient être identifiés. J'ai poursuivi en disant que la question des opinions politiques était un critère de jugement plus subjectif et que l'opinion politique pouvait être un facteur suffisant pour interdire l'entrée au Canada d'un immigrant et même un facteur très légitime.

Si, par exemple, un individu faisait partie d'un groupe très actif dont les visées politiques le placent dans la catégorie des groupes subversifs, nous voudrions avoir la possibilité d'interdire à cet individu le droit d'immigrer sans que cette décision soit contestée sous prétexte que cette interdiction est basée sur ses opinions politiques. Je veux bien admettre que les opinions des gens ne sont pas une raison pour les empêcher d'entrer dans le pays, mais les opinions sont parfois un outil très puissant et sont souvent à la base d'activités qui pourraient se révéler dangereuses pour la sécurité du pays.

Le sénateur Asselin: Ceux requérant l'admission pour des raisons politiques entreraient au Canada en tant que réfugiés, n'est-ce pas?

M. Tait: C'est exact. Nous admettons chaque année des milliers de gens dont les opinions politiques sont entièrement contraires à celles de leur gouvernement respectif. En fait, la définition de réfugié au sens de la Convention s'applique aux gens qui appartiennent à un groupe social ou qui ont certaines opinions politiques.

Le sénateur Rowe: L'Organisation terroriste basque poursuit certains buts avoués et dans cette optique, ses membres se livrent à des actes terroristes de toutes sortes. Les membres de cette organisation seraient qualifiés de réfugiés espagnols. Qu'arriverait-il si un membre de cette organisation qui aurait déjà commis un meurtre ou perpétré un autre acte terroriste en Espagne demandait le statut d'immigrant reçu au Canada?

M. Tait: Il n'est jamais facile de parler d'un cas hypothétique. Bien que vous ayez exposé votre hypothèse de façon assez détaillée, il est nécessaire d'examiner les circonstances qui déterminent chaque cas. En règle générale, nous hésiterions certainement à accepter comme immigrant quelqu'un qui a déjà commis des actes de terrorisme à l'étranger à moins que son cas ne présente un aspect tout à fait particulier.

Le sénateur Rowe: Bien que ce requérant puisse être un réfugié?

M. Tait: C'est exact. Cet individu par définition serait un réfugié, mais étant donné qu'il aurait été lui-même impliqué dans la perpétration d'actes de terrorisme, il serait nécessaire d'examiner sa demande de très près avant de lui accorder le droit de devenir citoyen canadien.

Les gens engagés dans un mouvement terrorisme au point d'avoir commis des crimes au nom de leur organisation ont tendance à emporter leurs croyances avec eux lorsqu'ils émigrent, quelque justifiés que puissent être leurs motifs. Par

[Text]

Basque terrorist organization, for example, would not lose his desire overnight to see a Basque homeland. There would be a presumption that such persons might be inclined to continue violent political activity of one sort or another using Canada as a base, and that, obviously, would be undesirable from Canada's point of view. However, someone who simply advocates Basque independence and is considered in Spain as politically unacceptable as a result of that belief, that person, on application for landed immigrant status in Canada, would not be refused simply on the ground of his political opinion.

Senator Godfrey: We would allow the Prime Minister of Israel in, then.

Senator Forsey: A supplementary, Mr. Chairman. The case put by Senator Rowe was of someone who, as I understood it, actually engaged in violence. That brings up a question—and this is something which, perhaps, I should raise later rather than now, although I think it is relevant now—of clause 19(1)(g), which includes persons who are members of an organization which is likely to participate in such acts of violence.

What about a chap who is merely a member of the Basque organization which is engaged in terrorist acts? Would you say that such an individual is the kind of person who ought not to be let in? Although he had not actually committed a terrorist act, he is a member of an organization which is in favour of terrorist acts.

Senator Rowe: And, by implication, condones such acts.

Senator Godfrey: The subclause does contain the words "in Canada."

Senator Forsey: Yes, I realize that under clause 19(1)(g) it has to be in Canada, but it does not actually say "in Canada" in the clause with which we are dealing now, does it?

Mr. Tait: Yes, it does, Senator Forsey. Admittedly, it is exceedingly difficult to define the situation, but it is one that does, unfortunately, arise. We get notice that an individual is coming into Canada. We know that that individual is a member of an organization whose avowed aim is to carry out certain violent acts. We are then faced with the problem of whether or not that person should or should not be barred. Often, our only solid information about that person's risk to Canada relates to his membership in an organization which has such avowed aims. If he is applying for a visitor's visa, we are then faced with the question of whether or not we should risk allowing him entry into Canada even though we have grounds to believe that something dangerous to Canada's security could occur.

It is always difficult to be sure that a particular individual is himself likely to carry out such acts. However, because he belongs to a terrorist organization, there is the presumption that there is that risk.

[Traduction]

exemple un membre de l'Organisation terroriste basque ne perdrait pas en un jour le désir de contribuer à la création d'une patrie basque. Il nous est permis de présumer que cette personne pourrait être tentée de continuer de commettre des actes de violence à des fins politiques en se servant du Canada comme quartier-général et, évidemment, ce genre de chose est tout à fait indésirable de notre point de vue. Toutefois, ceux qui sont simplement partisans de l'indépendance basque et qui sont considérés comme politiquement indésirables en Espagne à cause de leurs opinions pourraient demander le statut d'immigrant reçu au Canada et n'essuieraient pas un refus du simple fait de leurs opinions politiques.

Le sénateur Godfrey: Dans ce cas, nous permettrions au premier ministre d'Israël d'immigrer au Canada.

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, je voudrais poser une question supplémentaire. L'exemple donné par le sénateur Rowe porte sur une personne qui, si j'ai bien compris, se livre réellement à des actes de violence. Cela soulève à mon avis une autre question—peut-être devrais-je réserver cette question pour plus tard au lieu d'en parler maintenant, bien qu'à mon avis, elle soit pertinente ici —à savoir l'article 19(1)(g) qui s'applique à des personnes membres d'une organisation susceptible de prendre part à des actes de violence.

Que dire d'une personne qui est simplement membre de l'Organisation terroriste basque qui, elle, est impliquée dans des actes terroristes? Diriez-vous que cet individu est le genre de personne qui ne devrait pas avoir l'autorisation d'immigrer? En fait, bien qu'il n'ait pas lui-même commis d'actes terroristes, il fait partie d'une organisation qui est favorable à de telles pratiques.

Le sénateur Rowe: Et par le fait même, il approuve ces actes terroristes.

Le sénateur Godfrey: Le paragraphe contient effectivement les termes «au Canada».

Le sénateur Forsey: Bien sûr, je me rends compte que l'article 19(1)(g) ne vise que des actes de ce genre commis au Canada, mais l'article dont nous parlons maintenant ne stipule pas réellement «au Canada», n'est-ce pas?

M. Tait: Je m'excuse de devoir vous contredire, Sénateur. Il est vrai qu'il est extrêmement difficile de définir la situation, mais malheureusement, ce sont des choses qui arrivent réellement. Disons qu'on nous avise qu'un individu est sur le point d'entrer au Canada. Nous savons qu'il fait partie d'une organisation dont le but avoué est de perpétrer certains actes violents. Nous devons donc décider si cette personne peut ou ne doit pas être admise. Il arrive souvent que le seul renseignement valable que nous possédions quant au risque que cette personne représente pour le Canada réside dans le fait qu'elle est membre d'une organisation qui existe dans le but de se livrer à des actes terroristes. Si la personne en question demande un visa de visiteur, nous devons décider si nous devons courir le risque de lui permettre d'entrer au Canada alors que nous avons des raisons de croire qu'elle pourrait commettre des actes qui compromettraient la sécurité du pays.

Il n'est jamais facile de savoir avec certitude si telle ou telle personne est susceptible de commettre de tels actes. Cependant, parce qu'elle appartient à une organisation terroriste, nous présumons que ce risque existe.

[Text]

Senator Godfrey: We had a specific case regarding the PLO and the United Nations.

Mr. Tait: The PLO is a very important example.

Senator Lang: Did we not recently exclude some professor from coming to York University for security reasons? That would have come under this clause.

Senator Rowe: He was not seeking to be an immigrant.

Senator Lang: No, he was just coming to lecture or to take up an associate professorship.

Mr. Tait: Yes, he was under one of the security sections.

Senator Forsey: Clause 3(f) refers to any person who seeks admission to Canada on either a permanent or temporary basis. That would include visitors. In this case he was a visitor, if I remember correctly what I read in the paper. He was kept out on the ground that he was a security risk, or something of that sort.

Mr. Tait: Yes.

The Chairman: Shall clause 4 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 5 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 6 carry?

Senator Forsey: Mr. Chairman, I am not sure that, when it says "family class" here the word "family" is not subject to that paragraph in the interpretation section.

Mr. Tait: No, it is not.

Senator Forsey: Here you have the regulations, the satisfaction of the immigration officer, the selection standards established by the regulations. We come to those things later, I suppose, but I would draw attention to the fact that this whole clause is full of "regulations" and "prescribed" and "designated" and "Governor in Council" and so forth. It is one of the clauses open to some question on that ground, I think.

Senator Rowe: Suppose the applicant cannot "establish to the satisfaction of an immigration officer that he meets the selection standards"? Is that the last word?

Mr. Tait: I would think the answer is yes. We are talking in clause 6 of the selection overseas of immigrants, and the process it goes through there is a process of selection based on the point system at the end of which time the immigration officer is or is not satisfied that this applicant meets those selection standards. If he is satisfied, he gives a visa. If he is not satisfied, he does not. So that in that sense it is the end of the story.

Of course, the immigrant can always apply again. But it is the opinion of the immigration officer which today is final and under this bill will be final.

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Nous avons connu un cas particulier concernant le OLP et les Nations-Unies.

M. Tait: C'est un exemple très valable.

Le sénateur Lang: N'avons-nous pas dernièrement, pour des raisons de sécurité, interdit à un certain professeur de visiter l'Université York? Cette décision aurait été prise en vertu de cet article?

Le sénateur Rowe: Le professeur en question ne tentait pas d'immigrer.

Le sénateur Lang: En effet, il ne venait que pour donner une conférence ou être nommé professeur suppléant.

M. Tait: C'est exact et il était visé par un des articles relatifs à la sécurité.

Le sénateur Forsey: L'article 3(f) s'applique à toute personne qui tente d'être admise au Canada temporairement ou en permanence. Cet article vise donc les visiteurs. Dans ce cas-ci, si je me souviens bien de ce que j'ai lu dans les journaux, ce professeur était un visiteur. On lui a refusé le droit d'entrer sous prétexte qu'il représentait un risque pour la sécurité du pays, ou quelque chose de ce genre.

M. Tait: C'est vrai.

Le président: L'article 4 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 5 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 6 est-il adopté?

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, je ne suis pas sûr que le terme «famille» dans l'expression «catégorie de la famille» ne soit pas assujéti à ce paragraphe dans l'article d'interprétation.

M. Tait: Il ne l'est pas.

Le sénateur Forsey: On a ici les règlements, la satisfaction de l'agent de l'immigration, et les normes de sélection établies par les règlements. Je suppose que nous examinerons cette question plus tard, mais j'aimerais attirer votre attention sur le fait que l'ensemble de cet article est truffé de termes comme «règlements», «réglementaire», «déclaré», «gouverneur en Conseil», etc. A mon avis, c'est l'un des articles qui posent des problèmes pour cette raison.

Le sénateur Rowe: Supposons que le requérant ne puisse «établir à la satisfaction de l'agent d'immigration qu'il répond aux normes réglementaires de sélection». L'affaire est-elle définitivement classée?

M. Tait: Je pense que oui. Dans l'article 6, nous parlons de la sélection des immigrants avant leur venue au Canada, et le processus de sélection en cause est fondé sur un système de points qui permet à l'agent d'immigration de déterminer si un requérant répond aux normes réglementaires. Dans l'affirmative, il lui accorde un visa. Dans le cas contraire, non. En ce sens, donc, l'affaire s'arrête là.

Évidemment, l'immigrant peut toujours présenter une nouvelle demande, mais c'est l'avis de l'agent d'immigration qui est considéré aujourd'hui comme définitif, et qui le sera aux termes du présent projet de loi.

[Text]

Senator Rowe: In actual practice I know of at least one case where an appeal was made at the private level.

Mr. Tait: And that happens all the time, senator. Representations are often made and we ask the immigration post concerned to look at the particular application again in the light of information that has been made available to us.

Senator Asselin: Does it sometimes happen that a person who has already received a visa is refused entrance once he comes to Canada? I mean for reasons which either did not exist or were not apparent at the time he obtained his visa?

Mr. Tait: It is rare, but that can happen in the following circumstances: If an immigrant receive his visa, that means it is usually valid for a period of six months. If in that interim period abroad he contacts a disease, for example, and then at the point of entry is obviously shaking with a fever he can immediately be examined medically and excluded.

Senator Asselin: Is there some other reason?

Mr. Tait: Or, for example, he could commit a serious crime in the interim and make himself excludable for that reason. In such circumstances, however, being in the possession of a visa he has the right of appeal to the appeal board.

The Chairman: As soon as he has his visa he can appeal.

Mr. Tait: Right.

The Chairman: Of course, you might find out, after someone has been given a visa by the immigration officer, that he is a terrorist.

Mr. Tait: Yes.

Senator Forsey: Or he might join a terrorist organization in the six-month interim. He might have been lily white when he received the visa, but he might have blotted his copy book after getting it.

The Chairman: As soon as he has gone over that watershed of getting a visa, then he gets into the stream and he is entitled to the legal procedures and so on.

Senator Godfrey: Even abroad?

Mr. Tait: No, he would come to Canada and have a deportation order issued against him.

The Chairman: He has to arrive at the gate. Shall clause 6 carry?

Hon senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 7 carry?

Hon Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 8 carry?

Senator Bosa: Mr. Chairman, clause 8(2) states that:

Every person seeking to come into Canada shall be presumed to be an immigrant until he satisfies the immigration officer examining him or the adjudicator presiding at his inquiry that he is not an immigrant.

Why is the phraseology put in that manner? Why not keep an open mind, and if someone wants to come into Canada as

[Traduction]

Le sénateur Rowe: Dans la pratique, je connais au moins un cas où l'on a interjeté appel au niveau privé.

M. Tait: Et cela arrive fréquemment, sénateur. On entreprend souvent des démarches de ce genre; nous demandons alors au poste d'immigration en cause d'examiner de nouveau la demande du requérant, en fonction des renseignements qui nous ont été fournis.

Le sénateur Asselin: Arrive-t-il parfois qu'une personne qui a déjà reçu un visa se voit refuser l'entrée à son arrivée au Canada, pour des raisons qui n'existaient pas ou qui n'étaient pas apparentes au moment de l'obtention du visa?

M. Tait: C'est rare, mais cela peut arriver dans les circonstances suivantes: Le visa obtenu par un immigrant est habituellement valide six mois. Si l'immigrant contracte une maladie au cours de cette période, par exemple, et que lors de sa présentation au point d'entrée il tremble visiblement de fièvre, il peut être examiné immédiatement par un médecin, et être exclu.

Le sénateur Asselin: Peut-il y avoir d'autres raisons?

M. Tait: Oui. Un immigrant pourrait, par exemple, avoir commis un grave délit dans l'intervalle, et se rendre passible d'exclusion. Dans ces circonstances, cependant, comme il est en possession d'un visa, il a le droit de faire appel devant la Commission.

Le président: Dès qu'il a son visa, il peut interjeter appel.

M. Tait: C'est exact.

Le président: Évidemment, après que l'agent d'immigration a accordé un visa à une personne, celle-ci peut se révéler être un terroriste.

M. Tait: Exactement.

Le sénateur Forsey: Ou elle peut se joindre à une organisation terroriste dans l'intervalle. Elle pouvait être irréprochable lorsqu'elle a reçu son visa, mais peut très bien s'être compromise par la suite.

Le président: Dès qu'il a franchi l'étape du visa, il a droit aux procédures judiciaires, etc.

Le sénateur Godfrey: Même à l'étranger?

M. Tait: Non. Il viendrait au Canada et ferait l'objet d'une ordonnance d'expulsion.

Le président: Il doit être arrivé à la barrière. L'article 6 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 7 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 8 est-il adopté?

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, le paragraphe 8(2) dit ceci:

Toute personne désireuse d'entrer au Canada est présumée vouloir s'y établir tant qu'elle n'a pas démontré le contraire à la satisfaction de l'agent d'immigration qui l'examine ou de l'arbitre qui mène l'enquête.

Pourquoi ce paragraphe est-il libellé ainsi? Pourquoi ne pas conserver un esprit ouvert; si quelqu'un veut venir au Canada

[Text]

an immigrant he will have to prove that he is coming in as an immigrant, and someone coming in as a visitor or a businessman, as the case may be, will have to do likewise. In that way the immigration officer will not have to regard with an eye of suspicion everyone who comes in through the gates.

Mr. Tait: I agree that on the face of it the provision is somewhat curiously worded, but it is necessary in order to provide the legal justification for the denial of entry. Some stance has to be adopted by the examining officer and the burden of proof respecting admissibility rests with the person at the port of entry who is seeking admission. The starting point is that he must satisfy the immigration officer or the adjudicator that he is not an immigrant. It is a legal question of providing the framework for that judgment.

The Chairman: I would presume, Mr. Tait, that without such a section, if I were coming back from Seattle to Vancouver, the immigration officer would not be able to say, "Who are you?"

Mr. Tait: Exactly.

Senator Forsey: And you then, Mr. Chairman, would have to satisfy him that you are not an immigrant.

The Chairman: Quite right. I am a Canadian citizen. I live at such and such an address.

Senator Godfrey: The definition of "immigrant" is a person who seeks landing. "Landing" is defined as lawful permission to come into Canada to establish permanent residence.

Mr. Tait: The problem presents itself at the port of entry. As the Chairman has pointed out, we have to have a ground on which to decide how the process of decision-making is to be reached. The person at the gate every day sees thousands upon thousands of people flowing across our borders and we have to be in a position to stop a particular visitor and say, "We do not think you are a visitor. We think you are a permanent resident." So the presumption at the examination and the inquiry is that that person in our minds when we stop him is a person seeking to come into Canada to establish himself permanently and he must show us that, indeed, he is a bona fide visitor.

Senator Godfrey: But the presumption is that he is seeking lawful permission to come into Canada to establish permanent resident. I could understand it if you were to say you presume he is coming into Canada to establish permanent resident, but if you look at the definition of "landing," it means he is seeking lawful admission. It may be just in the drafting, but it confuses me. You are saying everyone coming in seeking lawful admission.

Mr. Tait: Yes; it is the word "lawful" that is troubling the senator. Here we see that the word "immigrant" is taken in that rather rudimentary sense of seeking permanent resident in Canada.

Senator Godfrey: What you are really seeking is persons coming into Canada unlawfully, but in the definition section, it says "lawful".

[Traduction]

comme immigrant, il devra prouver qu'il y vient à ce titre, et si quelqu'un se présente comme visiteur ou homme d'affaires, selon le cas, il en sera de même. De cette façon, l'agent d'immigration n'aura pas à considérer d'un œil sceptique tous ceux qui se présentent.

M. Tait: Je reconnais qu'à première vue, la disposition est formulée de façon quelque peu bizarre, mais il fallait le faire ainsi pour justifier juridiquement le rejet d'une demande. L'agent d'immigration doit prendre une certaine décision à l'arrivée de l'immigrant au point d'entrée, et le fardeau de la preuve en matière d'admissibilité repose sur la personne qui demande à être admise. Celle-ci doit d'abord établir, à la satisfaction de l'agent d'immigration ou de l'arbitre, qu'elle n'est pas un immigrant. Juridiquement parlant, il s'agit de fournir un cadre à ce jugement.

Le président: Sans cet article, monsieur Tait, je présume que si je revenais de Seattle à Vancouver, l'agent d'immigration ne pourrait me demander qui je suis.

M. Tait: Exactement.

Le sénateur Forsey: Et vous devriez alors, monsieur le président, établir à la satisfaction de l'agent d'immigration, que vous n'êtes pas un immigrant.

Le président: Exactement. Je suis citoyen canadien. J'habite à telle ou telle adresse.

Le sénateur Godfrey: Le terme «immigrant» désigne la personne qui sollicite le droit d'établissement, et l'expression «droit d'établissement» désigne l'autorisation d'entrer au Canada pour y établir une résidence permanente.

M. Tait: Le problème se pose donc au point d'entrée. Comme le président l'a signalé, il faut avoir un motif sur lequel appuyer la décision. Le garde-barrière voit tous les jours des milliers et des milliers de personnes qui traversent nos frontières, et l'on doit pouvoir dire à un visiteur quelconque qu'il n'est pas considéré comme visiteur, mais comme résident permanent. Lors de l'examen et de l'enquête, on présume donc que la personne en cause cherche à entrer au Canada pour s'y établir de façon permanente; elle doit de fait prouver qu'elle est un visiteur authentique.

Le sénateur Godfrey: Mais l'on présume plutôt qu'elle cherche à obtenir l'autorisation d'entrer au Canada pour y établir sa résidence permanente. Je comprendrais, si vous disiez présumer qu'elle entre au Canada pour y établir sa résidence permanente. D'après la définition du «droit d'établissement», elle cherche à obtenir l'autorisation d'entrer au Canada... C'est peut-être une question de formulation, mais cela m'embrouille. Vous dites que tous ceux qui se présentent à un point d'entrée cherchent à obtenir l'autorisation d'entrer.

M. Tait: Oui. C'est le terme «autorisation» qui embête le sénateur. On voit ici que le terme «immigrant» est utilisé au sens plutôt restreint d'une personne qui cherche à établir sa résidence permanente au Canada.

Le sénateur Godfrey: Ce que vous visez, en réalité, ce sont les personnes qui entrent au Canada illégalement. L'article des définitions parle d'«autorisation».

[Text]

Mr. Tait: It is the same wording as is in the present act. I agree that when one traces it back through the definitions it is not as satisfactory as it might be.

The Chairman: Does clause 8 carry?

Hon. Senators: Carried.

Senator Bell: Did you amend it, Senator Godfrey?

Senator Godfrey: I am still confused with respect to the drafting of that.

Mr. Tait: If we define "immigrant" in the genetic sense—

Senator Forsey: You can't.

Senator Godfrey: You cannot, because it is defined.

The Chairman: It is the defined term.

Senator Godfrey: I just want to be satisfied that there has not been a slip-up in the drafting.

Senator Forsey: The Chairman comes to Vancouver after a visit to Seattle, seeking to come into Canada legally and is presumed to be an immigrant seeking lawful permission to establish permanent resident. Then he says, "But I already have permanent resident." "Oh, senator, we didn't realize. Of course, in that case, come right in." Is that not the situation?

Mr. Tait: The senator, as a Canadian citizen, has an absolute right to come into Canada under section 4(1).

Senator Rowe: He would, of necessity, have to have proof of his citizenship, would he not, at that point?

The Chairman: I do not wish to become involved in an argument with respect to that.

Senator Godfrey: Why do we not just postpone that? It is probably all right, but if it is a drafting slip-up, at least we should be aware of the fact.

The Chairman: Shall clause 9 carry?

Senator Forsey: Mr. Chairman, may I ask a question about clause 9(1), the introductory wording, "Except in such cases as are prescribed, . . ." ? Would it be improper to ask Mr. Tait to give us some idea of what the department may have in mind there? What kind of cases might be prescribed?

Mr. Tait: It applies particularly, of course, to visitors. The vast majority of people coming to Canada as visitors do not require visas and it is inconceivable that one would ever have a visa system for visitors from the United States. Administratively it would be simply impossible. However, there is an argument that can be made for extending somewhat the number of countries for which we do require visas for visitors. Rather than having people come and then having to deport them, it is very much better for them and for us to have a preliminary screening overseas. Recently we did actually extend somewhat the number of countries where visas are required.

Senator Forsey: Thank you very much.

Senator Godfrey: What type of countries are those?

[Traduction]

M. Tait: C'est la même formulation que dans la loi actuelle. Je reconnais que si on reprend les définitions, ce n'est pas aussi satisfaisant que ce pourrait l'être.

Le président: L'article 8 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le sénateur Bell: L'avez-vous modifié, sénateur Godfrey?

Le sénateur Godfrey: Je suis encore embrouillé par la formulation.

M. Tait: Si nous définissons «immigrant» au sens premier du terme—

Le sénateur Forsey: C'est impossible.

Le sénateur Godfrey: C'est impossible parce qu'il est déjà défini.

Le président: C'est le terme défini.

Le sénateur Godfrey: Je veux simplement m'assurer qu'il n'y a pas eu glissement dans la formulation.

Le sénateur Forsey: Le président arrive de Vancouver après une visite à Seattle, et cherche à entrer légalement au Canada; il est présumé être un immigrant qui veut obtenir l'autorisation d'établir ici sa résidence permanente. Il dit avoir déjà sa résidence permanente au Canada. On lui répond qu'on ne le savait pas et, évidemment, on le fait tout de suite entrer. N'est-ce pas ainsi?

M. Tait: Le sénateur a, en tant que citoyen canadien, le droit absolu d'entrer au Canada aux termes du paragraphe 4(1).

Le sénateur Rowe: Ne devrait-il pas nécessairement avoir une preuve de citoyenneté à ce moment-là?

Le président: Je ne désire pas m'engager dans une argumentation à ce sujet.

Le sénateur Godfrey: Pourquoi ne pas simplement différer l'étude de cette question? C'est probablement correct, mais s'il y a effectivement glissement, nous devrions à tout le moins être au courant.

Le président: L'article 9 est-il adopté?

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, pourrais-je poser une question sur les termes initiaux du paragraphe 9(1), soit «sous réserve des dispositions réglementaires»? Pourrions-nous demander à M. Tait de nous expliquer ce que le ministère envisage ici? Quelles sont les dispositions réglementaires auxquelles on fait allusion?

M. Tait: Ces dispositions visent particulièrement les visiteurs. La vaste majorité des personnes qui entrent au Canada comme visiteurs ne sont pas tenues d'obtenir des visas et il est inconcevable d'appliquer un tel système pour les visiteurs venant des États-Unis. Ceci serait simplement impossible au plan administratif. Cependant, l'argument voulant qu'on augmente le nombre des pays pour lesquels des visas de visiteurs sont nécessaires peut se justifier. Il est beaucoup mieux d'effectuer une sélection préliminaire à l'étranger plutôt que de laisser des visiteurs entrer pour les expulser ensuite. Nous avons récemment augmenté quelque peu le nombre de pays pour lesquels des visas sont nécessaires.

Le sénateur Forsey: Je vous remercie.

Le sénateur Godfrey: Quels sont ces pays?

[Text]

Mr. Tait: We added recently Colombia, Nigeria and Pakistan to the list of countries where visas are required for visitors.

Senator Lang: Is Uganda included?

Mr. Tait: Curiously, Uganda is not, to my knowledge.

Senator Rowe: Mr. Chairman, would our witness be able to estimate offhand how many countries do not have to have visas?

Mr. Tait: It is easier to state the countries from which we do require visas, because they are the smaller number. The countries of the Soviet bloc require visas; the occasional country in Asia, Pakistan and the Philippines; a very few of the French-speaking African countries; and, I think, one or two Latin American countries, Colombia. However, the vast majority of countries do not require visas. There is not very much logic in our present visa exemption policy. It is a web of Commonwealth exemptions, plus historic exemptions which we are now in the process of reviewing and rationalizing.

Senator Forsey: Substantially, then, clause 9(1) means that you can require visas everywhere?

Mr. Tait: Yes.

Senator Forsey: But, in fact, you prescribe countries where they are not required; that is what it is?

Mr. Tait: Precisely.

The Chairman: Does clause 9 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Does clause 10 carry?

Le sénateur Asselin: A l'article 10, au sous-paragraphe c), concernant l'emploi à l'autre endroit, à la Chambre des communes, le Congrès du Travail du Canada a fait certaines objections à ce sujet. Il disait que l'article ne donnait aucun indice de la façon dont les travailleurs seront sélectionnés. Il disait aussi que le bill devait fournir les lignes directrices servant à l'appui des besoins des travailleurs afin que ceux-ci ne soient pas pris comme «cheap labour». C'est un document des travailleurs du Canada. Qu'est-ce que vous à dire à ce sujet?

Mr. Tait: The provisions respecting temporary employment under employment visas have been criticized by a number of groups, senator, who have totally, if I may say so, misunderstood both the provisions of the bill and our present policy. The government has very clearly stated that it has absolutely no intention of resorting to any type of guest worker system, such as proved so unfortunate in Europe. However, there are many legitimate cases in which employees are unable to find qualified Canadians able and willing to take jobs which badly need doing. When these jobs need doing and cannot be filled it affects, of course, employment generally in Canada. So there must be a system whereby we can bring in on a temporary basis people to fill gaps in the labour market. The purpose of this is to set down the authorities for employment visas and allow the government to ensure that wages and working conditions are, in fact, appropriate for these jobs. That is one of the

[Traduction]

M. Tait: Nous avons ajouté récemment la Colombie, le Nigéria et le Pakistan à la liste des pays pour lesquels les visiteurs doivent obtenir des visas.

Le sénateur Lang: L'Ouganda fait-elle partie de ces pays?

M. Tait: C'est assez étrange, mais je ne crois pas que l'Ouganda fasse partie de ces pays.

Le sénateur Rowe: Monsieur le président, notre témoin peut-il nous donner de mémoire le nombre approximatif de pays pour lesquels des visas ne sont pas nécessaires?

M. Tait: Il est plus facile d'énumérer les pays pour lesquels nous exigeons des visas parce qu'ils sont moins nombreux. Les pays du bloc soviétique nécessitent des visas, certains pays de l'Asie, le Pakistan et les Philippines; quelques-uns seulement des pays de l'Afrique francophone et, si je ne m'abuse, un ou deux pays de l'Amérique Latine et la Colombie. Toutefois, dans la vaste majorité des pays, les visiteurs ne sont pas tenus d'obtenir des visas. Notre politique actuelle d'exemption de visas n'est pas très logique. C'est un ensemble compliqué d'exemptions du Commonwealth et d'exemptions historiques que nous sommes maintenant en voie d'étudier et de rationaliser.

Le sénateur Forsey: En gros, le paragraphe 9(1) signifie donc qu'on peut exiger des visas de n'importe quel pays?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Forsey: Mais, en fait, ces visas ne sont pas exigés pour certains pays, n'est-ce pas?

M. Tait: Exactement.

Le président: Le paragraphe 9 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 10 est-il adopté?

Senator Asselin: The Canadian Labour Congress raised some objection in the other place concerning the employment provisions contained in article 10, subclause (c). They claimed that this clause did not indicate how the workers would be selected. The Labour Congress also suggested that the bill should contain guidelines to serve the workers' needs so that they are not used as cheap labour. These allegations were made in a paper submitted by the workers of Canada. What are your comments on this statement?

M. Tait: Sénateur, les dispositions concernant les emplois temporaires imposées en vertu des visas d'emploi ont été critiquées par de nombreux groupes qui n'ont rien compris, si vous me le permettez, aux dispositions du projet de loi ni à notre politique actuelle. Le gouvernement a clairement fait savoir qu'il n'avait aucune intention de recourir au regrettable système de recrutement de travailleurs invités en vigueur en Europe. Il reste que dans de nombreux cas, certains employeurs sont incapables de trouver des Canadiens qualifiés qui sont aptes et disposés à occuper certains emplois. L'impossibilité de pourvoir ces postes affecte évidemment l'emploi au Canada. Nous devons appliquer un système permettant d'accepter temporairement des personnes pour combler les lacunes du marché du travail. Il faut donc permettre l'émission de visas spéciaux pour les emplois temporaires et faire en sorte que le gouvernement puisse s'assurer que les salaires et les

[Text]

requirements that employers must meet before we permit a temporary worker to come in.

Senator Cameron: How does this work out in relation to what I might call migrant harvesters? For example, we have in Montana and the states adjoining people with large combine equipment. Because the climate is a little ahead of ours they get their harvesting done then move across the border into southern Alberta, southern Saskatchewan and, to a lesser degree, Manitoba. What provisions take care of them? Must they acquire a permit?

Mr. Tait: Yes, indeed. There will, of course, be a farmer who is unable on the Canadian labour market to fill this particular need at harvest time. He will apply to a Canada Manpower centre for an employment visa for such and such a worker, or group of workers with such and such equipment. He will satisfy us that there are no Canadians or landed immigrants available for this work, that the wages he is prepared to pay meet prevailing standards and the employment visa will be issued valid for that period in which the work is required.

Senator Forsey: Under clause 10, the introductory words, you apparently have provision for the Governor in council by regulation to waive the necessity for a visa.

Mr. Tait: Yes.

Senator Forsey: What exactly have you in mind?

Mr. Tait: There will be a certain number of people to whom it is not appropriate to have these regulations apply. For instance, visiting clergymen. Perhaps I can give some other examples: Diplomats, military personnel who are on some sort of exchange, official representatives of international organizations, clergy, foreign news reporters, football team athletes. This list is kept under revision. This is a labour market control device. Where you are not competing with Canadians or landed immigrants on the Canadian labour market, provision can be made to waive these.

The Chairman: I assume the Americans reciprocate so far as ice hockey players are concerned!

Senator Forsey: You might have some problems there with certain religious organizations, bizarre religious organizations, which claim that all their members are, in effect, clergy. Have you run into that kind of thing?

Mr. Tait: There is very little in this area that one does not run into in trying to administer the immigration program. One does have religious sects of one sort or another who are very eccentric in some of their claims. We try to apply a reasonable, I hope not too conservative, definition of what is a clergyman.

Senator Forsey: What Sir Robert Borden called "the common sense quality of common sense."

[Traduction]

conditions de travail conviennent effectivement à ces emplois. Ce n'est qu'une des conditions que les employeurs doivent respecter avant que nous autorisions l'entrée d'un travailleur temporaire.

Le sénateur Cameron: Comment ces dispositions s'appliquent-elles à ce que l'on pourrait appeler les travailleurs saisonniers nomades? Par exemple, il y a dans le Montana et dans les États adjacents des groupes de travailleurs qui possèdent des moissonneuses-batteuses. Comme le climat de ces États devance quelque peu le nôtre, après les récoltes ils traversent la frontière pour se rendre surtout dans le sud de l'Alberta et de la Saskatchewan et, parfois, au Manitoba. Quelles dispositions s'appliquent à ces travailleurs? Doivent-ils obtenir un permis?

M. Tait: Oui. Certains fermiers sont incapables de trouver sur le marché canadien les travailleurs dont ils ont besoin pour la période des récoltes. Ils doivent présenter à un centre de main-d'œuvre une demande de visa d'emploi pour un travailleur ou un groupe de travailleurs qui possèdent cet équipement. Ils doivent en outre prouver qu'aucun Canadien ou immigrant reçu n'est en mesure d'occuper cet emploi, que les salaires offerts respecteront les normes en vigueur et que le visa d'emploi n'excédera pas la période pendant laquelle l'emploi est requis.

Le sénateur Forsey: L'introduction du paragraphe 10 laisse entendre que le gouverneur en conseil peut dispenser, par règlement, une personne d'obtenir un visa.

M. Tait: Oui.

Le sénateur Forsey: A quels cas songez-vous?

M. Tait: Il existe un certain nombre de personnes auxquelles ces règlements ne devraient pas s'appliquer. Par exemple, les membres du clergé en visite au Canada. Je peux vous citer d'autres exemples: des diplomates, des militaires qui font partie d'un programme d'échange, des représentants officiels d'organisations internationales, des membres du clergé, des reporters d'agences internationales, des joueurs de football. La liste est constamment révisée, et ce, afin de bien contrôler le marché du travail. Il est possible d'exempter une personne de cette disposition s'il est évident qu'elle ne cherche pas à remplacer des Canadiens ou des immigrants reçus sur le marché du travail canadien.

Le président: Je suppose que la exemption s'applique aux États-Unis aux joueurs de hockey!

Le sénateur Forsey: Vous aurez peut-être des problèmes ici avec certaines organisations religieuses, des organisations religieuses étranges qui prétendent que tous leurs membres sont en fait membres du clergé. Avez-vous rencontré ce genre de situation?

M. Tait: En ce domaine, il y a très peu de choses qu'il ne nous ait pas donné de rencontrer en tentant d'appliquer le programme d'immigration. Il existe des sectes religieuses d'un type ou d'un autre qui font des demandes très particulières. Nous tentons de fournir une définition raisonnable qui je l'espère n'est pas trop conservatrice d'ecclésiastique.

Le sénateur Forsey: Ce que Sir Robert Borden a appelé «le caractère sensé du bon sens».

[Text]

Senator Lang: Under clause 10(a), this question probably borders very closely on matters of policy. Student visa entries are creating considerable problems for some of the universities in Toronto, particularly at the University of Toronto itself, in such courses as medicine, and other professional courses of a general nature. It has led to overcrowding in those courses and the inability of the universities to accommodate the local Canadian applicants in view of the number of students. If they apply standards that are purely academic or scholastic in nature, very often the competition from foreign students is such as to exclude a lot of would-be Canadian entrants. The argument is made at the university that the question of the number of foreign students seeking and obtaining of visas to come to Canada is one for the Immigration Department to decide and not for the university.

The Chairman: Oh no.

Senator Lang: I am giving the argument. I have been involved in this thing up to my eyeballs at the University of Toronto. This comes from the president of the University of Toronto. I am quoting verbatim:

... and that thereafter the university must apply strictly academic criteria.

I think it is important for the department to know that this is a view held and enunciated by high university officials at the University of Toronto and in other universities. I took a course that it was an absolutely ludicrous position, that the department could in no way take any responsibility for university crowdings or admissions. It might be a good idea that you knew that this view was being held—I think in apologia rather than for its intrinsic validity. Would you say that my latter assumptions are correct, or does the department in any way take into account these conditions at universities?

Mr. Tait: I would say it would be a very curious view for a university administrator to adopt, since, of course, we issue a student visa only when a letter of acceptance by the institution is sent—

Senator Lang: The letter of acceptance comes on the basis of academic qualifications and not on anything else.

Senator Godfrey: The only real problem is in the medical schools. The University of Toronto has now created a committee, and it is really up to the university to decide—

The Chairman: If I detect the mood of the committee correctly, it might be of help if the honourable senator conveyed to the president of the University of Toronto the views of this committee that such a suggestion is rubbish and they should regulate their own student body—or some appropriate wording that would bring home the fact to the president of the university.

Senator Godfrey: It is up to them to decide how many they want to come from Hong Kong to the medical school.

Senator Lang: It would appear self-evident, but it is not a universally held viewpoint among the university administration.

[Traduction]

Le sénateur Lang: L'alinéa 10 a) se rapproche probablement beaucoup de cette question au niveau de la politique. Les visas d'étudiant créent des problèmes considérables pour certaines universités de Toronto, particulièrement pour l'Université de Toronto pour ce qui est des cours de médecine et autres cours de nature générale. Il s'en est suivi un surpeuplement dans ces domaines, et les universités doivent refuser les demandes d'étudiants canadiens. Si les universités appliquent des normes purement académiques et scolaires, très souvent la concurrence exercée par les étudiants étrangers est telle qu'elle empêche un très grand nombre d'étudiants canadiens d'être acceptés. A l'université, on prétend que la question des demandes de visas de séjour au Canada de la part d'étudiants étrangers relève du ministère de l'Immigration et non pas de l'université.

Le président: Oh non.

Le sénateur Lang: Je ne fais que vous rapporter le problème. J'ai été impliqué dans cette affaire jusqu'aux oreilles avec l'Université de Toronto. C'est ce qu'a déclaré le président de l'Université de Toronto. Je vous cite textuellement:

... et que par la suite, l'Université doit appliquer des critères strictement académiques.

Je crois qu'il est important que le ministère sache que c'est là l'opinion des administrateurs de l'Université de Toronto et de ceux d'autres universités. J'ai décidé qu'il s'agissait là d'une position totalement ridicule et que le ministère ne pouvait en aucune façon être responsable du surpeuplement de l'Université ou du système d'admission. Il est peut-être utile que vous soyez mis au courant de cette opinion—plutôt en guise de justification que pour sa valeur intrinsèque. Croyez-vous que j'ai raison, ou le ministère tient-il compte des conditions qui règnent dans les universités?

M. Tait: Je dirais que ce serait très étrange qu'un administrateur d'université adopte cette opinion puisque, naturellement, nous n'émettons de visas d'étudiant seulement après avoir reçu une lettre d'acceptation de l'Université...

Le sénateur Lang: La lettre d'acceptation se fonde uniquement sur des qualifications scolaires.

Le sénateur Godfrey: Le seul problème réel est celui des écoles de médecine. L'Université de Toronto est maintenant dotée d'un comité et c'est vraiment à l'Université de décider...

Le président: Si je saisis bien les impressions du Comité, je dirais qu'il serait peut-être utile que l'honorable sénateur fasse part au président de l'Université de Toronto de l'opinion du présent Comité, soit que cette idée est totalement erronée et qu'il doit décider lui-même de la composition de la population étudiante—ou de faire connaître ces faits de façon appropriée au président de l'université.

Le sénateur Godfrey: C'est à l'université qu'il revient de décider du nombre d'étudiants en provenance de Hong Kong par exemple qu'elle accepte à l'école de médecine.

Le sénateur Lang: Cela semble évident, mais ce n'est pas une opinion partagée par tous au sein de l'administration de l'université.

[Text]

Senator Godfrey: Mr. Chairman, might I refer to the clause about which I was worried? I have now satisfied myself that the drafting is satisfactory.

The Chairman: Shall clause 8 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 10 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 11 carry?

Senator Bosa: Mr. Chairman, it would appear to me from this clause that a medical examination is not mandatory for every immigrant who is admitted to Canada. If we look at clause 19(1)—

Mr. Tait: Might I interrupt the honourable senator for a moment? It is mandatory. The clause says that every immigrant shall "undergo". The qualification applies only to visitors.

Senator Riley: Medical examinations are carried out at the point of origin, are they not?

Senator Bosa: It is not mandatory for every person who comes into Canada as an immigrant?

Mr. Tait: As an immigrant, everyone; but not as visitors.

Senator Bosa: If we look at clause 19(1)(a)(i), where it says that they are likely to be a danger to public health or public safety, when I was on the council of the Borough of York, our statistics on venereal disease shot up dramatically after the influx of some immigrants from certain areas. If those people had undergone a medical examination, would it not have been discovered that they were carrying a disease that was dangerous, according to section 19(1), to public health and public safety?

The Chairman: The evidence is that every immigrant must have a medical before he can come into Canada.

Senator Bosa: But these were immigrants. They were admitted to Canada. I do not know whether or not they were given a medical, but a lot of them had venereal disease.

Senator Godfrey: Did they come in as students?

Senator Bosa: No. The department of health assured us—

The Chairman: For whatever reason they slipped through the net, senator, the evidence is that every immigrant must have a medical.

Senator Riley: That medical includes a Wasserman test, does it not?

Senator Bosa: When I was admitted to Canada in 1948 as a sponsored immigrant, I had a Wasserman test in Rome. I think they must have departed from that practice, because the medical officer of health was very concerned about the incidence of venereal disease in York.

Senator Forsey: I wonder whether Senator Bosa has any indication of whether those people came from any particular country or countries?

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Monsieur le président, puis-je me rapporter à l'article qui m'inquiétait? Je suis maintenant convaincu que sa formulation est satisfaisante.

Le président: Devons-nous adopter l'article 8?

Des voix: Adopté.

Le président: Devons-nous adopter l'article 10?

Des voix: Adopté.

Le président: Adoptons-nous l'article 11?

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, il semblerait de par cet article que chaque immigrant admis au Canada ne soit pas tenu de subir un examen médical. Si nous nous rapportons au paragraphe 19(1)...

M. Tait: Puis-je interrompre l'honorable sénateur? Cet examen est obligatoire. L'article dit que tout immigrant doit «se soumettre...» L'exception s'applique uniquement aux visiteurs.

Le sénateur Riley: Les examens médicaux sont faits dans le pays de départ, n'est-ce pas?

Le sénateur Bosa: Ce n'est pas obligatoire pour toute personne qui vient au Canada à titre d'immigrant?

M. Tait: À titre d'immigrant, oui; mais non à titre de visiteur.

Le sénateur Bosa: Le sous-alinéa 19(1)(a)(i) dit «qu'elles constituent ou pourraient constituer un danger pour la santé ou la sécurité publiques». Lorsque je faisais partie du conseil municipal de York, je sais que les statistiques sur les maladies vénériennes ont grimpé de façon alarmante après l'arrivée d'immigrants d'une région donnée. Si ces gens avaient subi un examen médical, n'aurait-on pas découvert qu'ils étaient porteurs d'une maladie considérée comme dangereuse aux termes du paragraphe 19(1): «pourraient constituer un danger pour la santé ou la sécurité publiques?».

Le président: Tout immigrant doit subir un examen médical avant d'entrer au Canada.

Le sénateur Bosa: Mais il s'agissait là d'immigrants. Ils sont été admis au Canada. J'ignore s'ils avaient subi un examen médical, mais beaucoup d'entre eux étaient atteints de maladies vénériennes.

Le sénateur Godfrey: Sont-ils venus à titre d'étudiants?

Le sénateur Bosa: Non. Le ministère de la Santé nous a assuré...

Le président: Peu importe la raison pour laquelle la maladie n'a pas été dépistée, sénateur, il reste que tout immigrant doit subir un examen médical.

Le sénateur Riley: Cet examen médical inclut le test de Wasserman, n'est-ce pas?

Le sénateur Bosa: Personnellement, lorsque l'on m'a admis au Canada, en 1948, comme immigrant parrainé, j'ai subi le test de Wasserman à Rome. Nous avons probablement abandonné cette pratique, car le représentant médical du service de santé s'inquiétait beaucoup du taux élevé de maladies vénériennes à York.

Le sénateur Forsey: Je me demande si le sénateur Bosa possède des indications à savoir si ces gens provenaient d'un ou plusieurs pays en particulier?

[Text]

Senator Bosa: Yes.

Senator Forsey: Would be suggest that the medical examination in that particular country or countries was not adequate and needs looking into? I think that would be a matter to take up with the department.

The Chairman: It sounds like an administrative problem. Perhaps that is something you can take up with the department directly. It does not bear on this legislation, which is quite mandatory in that regard.

Mr. Tait: If I may respond, we did have some problem about the time you have mentioned, senator. Some sponsored immigrants were refused on medical grounds, but because they were sponsored by Canadian citizens they had a right of appeal to the Appeal Board, a right which they exercised. The Appeal Board directed their landing. There were cases in which the Appeal Board overruled our refusal, with the result that a number of health risks were admitted.

Senator Cameron: Was there any mandatory directive that they were to take medical treatment, or anything of that nature?

Mr. Tait: There was apparently no such directive in the cases to which I have reference.

Mr. J. S. Cross, Director General, Special Projects Branch, Department of Manpower and Immigration: It was possible to apply for landed immigrant status from within Canada during the period 1967 to 1973. A number of applicants who made application from within Canada were refused admission. Many of those people appealed to the Immigration Appeal Board and were successful in obtaining a landing in Canada.

The Chairman: Those were individuals who were already in the country?

Mr. Cross: That is right and, of course, they had not had a medical examination on coming into the country. That situation is impossible now as the right to apply from within Canada has been rescinded.

The Chairman: Those were the applications processed under the special provisions put into effect to clean up the problem of illegal immigrants.

Mr. Cross: That is right.

The Chairman: Shall clause 11 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Next, clause 12. Shall clause 12 carry?

Senator Forsey: Dealing with clause 12(1), Mr. Chairman, I wonder if Mr. Tait could give us some idea as to why there is the provision "or at such other place as may be designated by a senior immigration officer". It says, "at a port of entry, or at such other place." What sort of circumstances is that intended to provide for?

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Oui.

Le sénateur Forsey: Croit-il que les examens médicaux dans ce, ou ces pays n'étaient pas valables, et qu'il conviendrait d'y regarder de près? Je suis d'avis qu'il s'agit là d'une question dont il faudrait saisir le Ministère.

Le président: Il semble s'agir d'un problème administratif. Peut-être pourriez-vous en saisir le Ministère directement. Ce n'est pas la loi qui est ici en cause, car elle est déjà très impérative à cet égard.

M. Tait: Si vous me permettez de répondre, sénateur, nous avons rencontré certains problèmes vers la période dont vous avez parlé. Nous avons refusé, pour des raisons médicales, d'admettre certains immigrants parrainés, mais, du fait qu'ils étaient parrainés par des citoyens canadiens, ils avaient droit d'en appeler de votre décision auprès de la Commission d'appel de l'immigration, droit qu'ils ont exercé. La Commission d'appel leur accorda le droit d'établissement. Ce sont là des cas où la Commission d'appel a cassé notre décision de refuser l'admission, et il en est résulté que nous avons admis un certain nombre de personnes présentant des risques sur le plan de la santé.

Le sénateur Cameron: Leur a-t-on donné des directives les enjoignant de subir des soins médicaux, ou quelque chose du genre?

M. Tait: Pour autant que je sache, on n'a pas émis de telles directives.

M. J. S. Cross, directeur général, Direction des projet spéciaux, Ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration: Au cours de la période allant de 1967 à 1973, il était possible de soumettre, ici même au Canada, une demande en vue de l'obtention du statut d'immigrant reçu. Un certain nombre de candidats qui ont formulé de telles demandes se sont vu refuser l'admission. Beaucoup de ces personnes en ont appelé de cette décision auprès de la Commission d'appel de l'immigration et ont réussi à obtenir le droit de s'établir au Canada.

Le président: Il s'agissait de particuliers déjà dans le pays?

M. Cross: C'est juste, et, bien sûr, ils n'avaient pas subi d'examen médicaux avant d'entrer. A l'heure actuelle, de telles situations ne peuvent plus se présenter, car le droit de formuler une demande ici même au Canada a été aboli.

Le président: Il s'agissait de demandes soumises en vertu des mesures spéciales adoptées dans le but de régler le problème des immigrants illégaux.

M. Cross: C'est juste.

Le président: L'article 11 est-il adopté?

Des Voix: Adopté.

Le président: Passons maintenant à la l'article 12. L'article 12 est-il adopté?

Le sénateur Forsey: En ce qui a trait au paragraphe 12(1), monsieur le président, je me demande si M. Tait ne pourrait pas nous donner une idée de la raison pour laquelle on a inclus une disposition disant «ou à tout autre endroit désigné par un agent d'immigration supérieur». On lit: «à un point d'entrée ou

[Text]

Mr. Tait: A person coming into Canada must be examined, and that examination need not take place at a port of entry. It could take place, for example, on a pleasure boat. There may be a group of people, or an individual, entering Canada at a place other than a port of entry. We sometimes get groups of people coming across the border on a pleasure cruise, or something of that nature, and we simply send an examining officer out to the vessel to carry out the examination.

The Chairman: I believe it is possible to have an officer go beyond a port of entry in order to carry out such examinations if one is willing to pay the costs involved, and one example of that would be to facilitate a cruise group, or something of that sort.

Senator Forsey: I was a little afraid, on the face of it, that it might give the senior immigration officer the opportunity to say to someone, "Well, you can be examined at Yellowknife," and the poor blighter may not get away.

Senator Godfrey: As I understand it, it is not proposed to land people until they reach their designated destination, whether it be Thompson, Manitoba, or elsewhere.

Does this mean that an individual whose final destination is Thompson, Manitoba, will be examined in Toronto and in Thompson, Manitoba?

Mr. Tait: Every person coming into Canada, whether as a visitor or as a landed immigrant, gets an initial examination as he passes a port of entry. In the case of immigrants, our proposal is that they should be formally landed when they get to their destination.

The Chairman: This would apply to American tourists, for instance.

Mr. Tait: Yes.

The Chairman: Shall clause 12 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 13 carry?

Senator Forsey: I am not sure of the grammar at the end of clause 13(1) where it says:

... may cause the examination of such person to be deferred until such time as he may be properly examined ...

Does what follows there mean that instead of deferring he may make an order for his rejection from Canada, or is that intended to be governed by "until such time"?

Mr. Tait: The examining officer has the option, where a person cannot be properly examined—quite frequently, for example, a person is simply too inebriated to be examined—the examining officer may simply ask that individual to take a

[Traduction]

à tout autre endroit... » Dans quelle sorte de circonstances cette disposition peut-elle s'appliquer?

M. Tait: Une personne qui entre au Canada doit subir un examen, mais il n'est pas nécessaire qu'elle subisse cet examen à un point d'entrée. Il pourrait arriver, par exemple, que le candidat subisse l'examen sur un bateau de plaisance. Il se pourrait qu'un groupe de personnes, ou une personne en particulier, entrent au Canada ailleurs qu'à un point d'entrée. Il nous arrive d'accueillir des groupes de personnes qui franchissent la frontière à bord d'un bateau de plaisance, ou quelque chose du genre, et, dans de tels cas, nous mandons simplement un agent chargé de faire subir l'examen sur le bateau.

Le président: Je crois qu'il est possible de mander ainsi un agent, à un endroit autre que le point d'entrée, pour faire subir ces examens, pourvu que les personnes visées soient prêtes à rembourser les dépenses que cela entraîne, et c'est ce que l'on fait, par exemple, lorsqu'on veut faciliter l'entrée d'un groupe en croisière, ou quelque chose du genre.

Le sénateur Forsey: A première vue, je craignais un peu que cela puisse permettre à un agent d'immigration supérieur de dire à un candidat: «Voilà, vous pourrez subir votre examen à Yellowknife», et que le pauvre ne soit pas en mesure de s'y rendre.

Le sénateur Godfrey: Si je comprends bien, on propose qu'il ne soit pas possible d'accorder aux gens le droit d'établissement tant qu'ils n'ont pas atteint leur destination désignée, qu'il s'agisse de Thompson au Manitoba ou d'une autre destination.

Cela signifie-t-il qu'une personne qui a pour destination Thompson, Manitoba, devra subir un examen à Toronto, puis à Thompson?

M. Tait: Toute personne qui entre au Canada, qu'il s'agisse d'un visiteur ou d'un immigrant reçu, subit d'abord un examen lorsqu'il traverse la frontière. Dans le cas des immigrants, nous proposons qu'ils ne soient officiellement reçus que lorsqu'ils arrivent à leur point de destination.

Le président: Par exemple, cela s'appliquerait dans le cas des touristes américains.

M. Tait: C'est juste.

Le président: L'article 12 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 13 est-il adopté?

Le sénateur Forsey: Je ne suis pas sûr de bien comprendre la signification de la fin du paragraphe 13(1) où l'on dit:

«... peut soit faire ajourner l'examen jusqu'à ce qu'il puisse être fait de façon convenable...»

Est-ce que ce qui suit veut dire qu'au lieu de faire ajourner l'examen il peut prononcer, par ordonnance, le refoulement de la personne concernée, ou doit-on considérer que l'expression «jusqu'à ce que» fait foi de la façon dont on doit interpréter ce paragraphe?

M. Tait: L'agent chargé de faire subir l'examen a le choix, lorsqu'une personne ne peut être examinée convenablement—assez souvent, par exemple, une personne est tout simplement trop ivre pour subir un examen—de demander tout simplement

[Text]

seat in the waiting room for examination a little later, or he may simply reject the person.

Senator Forsey: That is what I was afraid of. The latter seems a bit tough on the chap who has had a few over the .08. An officer, simply of his own mere notion, can say, "Well, I am not going to bother with this chap. He is tight, and that is all there is to it," and out he goes.

The Chairman: But he can come back in an hour or two, can he not, and re-apply?

Mr. Tait: That is right. It is very often simply a question of a person arriving by air who is totally inebriated.

Senator Forsey: But he can come back and re-apply?

Mr. Tait: That is right. He is not deported.

Senator Forsey: I thought perhaps his fate was sealed. That is fine.

The Chairman: Are there any other questions on clause 13? If not, shall clause 13 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Next, clause 14. Shall clause 14 carry?

Senator Asselin: Under clause 14(3) an officer "may grant entry to a visitor... and impose terms and conditions of a prescribed nature." What kind of terms and conditions could he impose?

Mr. Tait: This would apply in the case of visitors of a wide variety. I suppose the basic one is the period within which a person can visit Canada, three months being the usual period. It would also allow the officer to specify that the visitor should not take employment in Canada. In the case of a visitor who is an ex-convict, the officer could impose terms and conditions regarding the route that he should follow in and out of Canada.

In addition, all the terms and conditions which apply to temporary workers could be imposed, such as the type of employment in which a person shall engage, the particular employer with whom a person shall engage in employment, and so forth. If a visitor has a medical condition which is inactive but potentially dangerous, the immigration officer could specify that he be examined by a medical practitioner within a certain period of time, or that type of thing.

Senator Forsey: This is all dealt with then by regulations. The terms and conditions are of a prescribed nature. The regulations will then set certain limits, as it were, for the examining officer, the immigration officer.

Mr. Tait: That is right.

Senator Forsey: Why do you not put some of these maximum limits into the act, at least? This is one case where you seem to leave the thing wide open to be determined by regulation. The regulation might prescribe something that would strike members of Parliament, if proposed in the act, as very odd, to say the least of it. Why not write some of this into

[Traduction]

à la personne en question de prendre place dans la salle d'attente afin de pouvoir subir l'examen un peu plus tard, ou simplement de refouler la personne concernée.

Le sénateur Forsey: Voilà ce que je craignais. La dernière hypothèse me semble un peu trop sévère pour un type dont le taux d'alcool serait un peu plus élevé que 0.08. Un agent pourrait, à son gré, se dire: «Je ne veux pas me compliquer la vie avec ce type, il est ivre, et c'est tout ce qu'il y a à faire», et ainsi refouler le type en question.

Le président: Mais celui-ci peut toujours revenir une heure ou deux plus tard et faire une nouvelle demande, n'est-ce pas?

M. Tait: C'est juste. Souvent, il s'agit simplement d'une personne qui sort de l'avion en parfait état d'ébriété.

Le sénateur Forsey: Mais il peut se présenter de nouveau et refaire sa demande?

M. Tait: C'est juste. Il n'est pas déporté.

Le sénateur Forsey: Je craignais que son cas ne soit définitivement réglé. Ça va.

Le président: Y a-t-il d'autres questions sur l'article 13? Sinon, l'article 13 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Passons maintenant à l'article 14. L'article 14 est-il adopté?

Le sénateur Asselin: Aux termes du paragraphe 14(3), un agent, «peut accorder l'autorisation de séjour à un visiteur... et lui imposer des conditions prévues au règlement.» Quel genre de conditions peut-il lui imposer?

M. Tait: Cela peut s'appliquer pour diverses catégories de visiteurs. Je crois que la plus fondamentale de ces conditions doit être celle en rapport avec la période maximum qu'une personne peut passer au Canada, soit, généralement, trois mois. En outre, l'agent peut, en vertu de cette disposition, préciser que le visiteur n'a pas le droit de travailler au Canada. Dans le cas d'un visiteur qui est un ex-détenu, l'agent pourrait poser des conditions quant à l'itinéraire qu'il doit suivre tout au cours de son séjour au Canada.

De plus, toutes les conditions qui s'appliquent dans le cas des travailleurs temporaires peuvent être imposées à un visiteur, comme le genre d'emploi qu'il pourra occuper, l'employeur auquel la personne devra s'adresser pour travailler, et ainsi de suite. Si l'état de santé d'un visiteur est susceptible de présenter des risques futurs, même si son état actuel ne pose pas de problème, l'agent d'immigration peut l'enjoindre de subir un examen administré par un médecin, à une date précise, et ainsi de suite.

Le sénateur Forsey: Dans de tels cas, tout est prévu dans les règlements. En réalité, les conditions sont prescrites. Les règlements imposent certaines limites, selon le cas, à l'agent chargé de l'examen, à l'agent d'immigration.

M. Tait: C'est juste.

Le sénateur Forsey: Pourquoi certaines de ces limites ne figurent-elles pas dans la loi, au moins? Voilà un cas, il me semble, où trop de choses ne seront prévues que dans les règlements. Il peut arriver que ceux-ci prescrivent des choses qui, si elles figuraient dans la loi, sembleraient pour le moins étranges aux membres du Parlement. Pourquoi certaines de

[Text]

the act? I agree with you that you have to have a certain degree of flexibility. You cannot write everything into the act. But why can you not put some outside limits into it, mentioning the kind of thing you have just mentioned as the kinds of terms and conditions? As it stands, the Governor in Council could prescribe terms and conditions which would strike probably most of us as utterly unreasonable. They might have good reasons for it, but they might not. The trouble with this is that with all due respect we have encountered cases where the people who draft these things—and I suspect it is not always carefully looked at by ministers—seem to have brainstorm, and very odd things get into regulations. They come to us on the Statutory Instruments Committee and our hair stands on end like quills upon the fretful porcupine.

The Chairman: If I follow your point correctly, Senator Forsey, personally I would object to throwing in a few "such as" examples.

Senator Forsey: Oh, no, I was not saying that. I was suggesting setting limits, "not exceeding . . ." You might, for example, have financial terms and conditions imposed here, and the officer might prescribe some financial term or condition which would be quite unreasonable. Could you not write in something indicating maxima so that he does not have complete discretion, or so that the Governor in Council does not have complete discretion, because the officer will be governed by the regulations, but it seems to me there might be some kind of limit on the power of the Governor in Council to prescribe these terms and conditions.

Mr. Tait: One of the difficulties, if I may just comment perhaps not very helpfully on this, is that when one is dealing with the human condition and the fantastic variety of situations which arise, it is exceedingly difficult, as the senator has suggested one might attempt to do, to include any general phrase to encompass that field in a way that is meaningful and illuminating. I agree that the regulations are sometimes a little eccentric, but then, as I say, human beings are eccentric. One sometimes has to pass regulations governing the conditions for the entry of circus teams, and you know it is a curious situation if you try to put that into the statutes of Canada.

Senator Godfrey: Is it not correct that for this bill the draft regulations were submitted and were intended to be made public? That is quite a step forward.

Mr. Tait: The outlines have been circulated, yes. I might mention that in the case of immigrants no term and condition can exceed six months' duration. So there has been an attempt there to limit it. In the case of visitors you are dealing with a very much more heterogeneous group because they have never been subject to selection standards. We do not choose them, they just come.

The Chairman: Shall clause 14 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 15 carry?

Senator Forsey: Mr. Chairman, would this be the appropriate point to raise the question, which is dark and mysterious

[Traduction]

ces choses ne sont-elles pas prévues dans la loi? J'admets avec vous qu'il convient de conserver une certaine souplesse. On ne peut pas tout inclure dans la loi. Mais pourquoi ne pourrait-on pas y préciser certaines limites maximales, en mentionnant, comme exemple de conditions, le genre de situations que vous venez de décrire? Ainsi le gouverneur en conseil pourrait imposer des conditions que la plupart d'entre nous estimerions tout à fait déraisonnables. Ils ont peut-être de bonnes raisons pour le faire, mais peut-être n'en ont-ils pas. Sauf votre respect, nous avons eu connaissance de cas où les auteurs de ces documents, lesquels ne sont peut-être pas toujours examinés attentivement par les ministres intéressés, semblent avoir agi en dépit du bon sens. C'est ainsi qu'on trouve des choses pour le moins étranges dans les règlements. Quand ces documents parviennent au comité des textes réglementaires, c'est à vous faire dresser les cheveux sur la tête.

Le président: Si je vous comprends bien, sénateur, je m'opposerais à ce que l'on fournisse quelques exemples.

Le sénateur Forsey: Non, ce n'est pas ce que je voulais dire. Je songeais plutôt à établir certaines limites, du genre: . . . n'exédant pas . . . Par exemple certaines conditions d'ordre financier peuvent être imposées et le fonctionnaire pourrait en prescrire qui soient tout à fait déraisonnables. Ne pourriez-vous pas inclure certaines limites de façon à ce que ce fonctionnaire n'ait pas de pouvoir discrétionnaire, ou que le gouverneur en conseil n'en ait pas, parce que le fonctionnaire sera tenu d'appliquer le règlement. Mais il me semble que l'on pourrait imposer une certaine limite aux pouvoirs qu'a le gouverneur en conseil d'imposer ces conditions.

M. Tait: Si je peux me permettre de faire une remarque, quoi que peut-être pas très utile, à ce sujet, le problème tient au fait que lorsqu'on aborde la dimension humaine des choses et l'extraordinaire multiplicité des situations, il est hors de question d'inclure, comme le sénateur suggérait de le faire, une expression générale qui recouvre ce domaine d'une façon intelligible et éclairée. Je reconnais que les règlements sont parfois un peu bizarres, mais les humains ne le sont-ils pas aussi. Il faut à l'occasion adopter des règlements régissant les conditions d'admission d'employés de cirque, et vous imaginez bien qu'il est assez délicat d'inclure cela dans les statuts du Canada.

Le sénateur Godfrey: N'est-il pas vrai qu'en ce qui concerne ce projet de loi, le projet de règlement a été présenté et qu'il était question de le rendre public? C'est un très grand pas en avant.

M. Tait: Les grandes lignes ont en effet été divulguées. Je peux dire que, dans le cas des immigrants, l'imposition de conditions ne peut durer plus de six mois. Des efforts ont donc été tentés pour imposer une limite. En ce qui concerne les visiteurs, ce groupe beaucoup plus hétérogène n'a jamais été soumis à des normes de sélection. Nous ne les choisissons pas, ils viennent et c'est tout.

Le président: L'article est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 15 est-il adopté?

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, serait-il approprié, à ce stade-ci, de soulever la question—obscur et mysté-

[Text]

to a layman like me, of domicile and permanent residence? I gather it is a most complicated legal problem.

The Chairman: They are quite different things, Senator Forsey.

Senator Forsey: I know they are different, but I do not know why. There was quite a discussion in the other place about the removal of the term "domicile" and the substitution of "permanent residence", as I recall. I read the thing and decided it was beyond my lay capacity to understand.

Senator Godfrey: It is really very simple. The legal concept of domicile has really nothing to do with domicile under the Immigration Act. You can correct me if I am wrong, Mr. Tait, but as I understand the old act, if you had been in Canada more than five years and had not taken out Canadian citizenship, you were deemed to be domiciled here so you could not be deported. That was clear-cut. It had nothing to do with the legality of whether you intended to remain or not. It was just a question of whether you were physically in the country for five years.

The Chairman: It was a statutory definition of domicile which had nothing to do with the common law at all.

Senator Godfrey: That is right.

Mr. Tait: It was really an historical remnant of a period when there was not a proper Canadian Citizenship Act. With the coming into force of a fully articulated Canadian Citizenship Act, the concept of domicile really lost its purport.

Senator Forsey: Why did so many members of the House of Commons cut up rough on this question, then? Was it just out of ignorance?

Senator Godfrey: No, they just felt that if a person had been here for five years he should not be deportable. The committee I was on recommended against the concept of domicile. If somebody decided he was not sufficiently committed to this country to become a Canadian citizen, it was felt that he had to take the risk of deportation.

Senator Asselin: Mr. Chairman, I believe we will deal with the question of domicile under clause 127.

The Chairman: Yes. Shall clause 15 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 16 carry?

Senator Lang: Mr. Chairman, is the provision contained in clause 16(2) contained in the present act or is that new?

Mr. Tait: In the present act the concept of terms and conditions is not explicit. We have something rather like it. For instance, a visitor who is a student in Canada can today

[Traduction]

rieuse aux yeux du profane que je suis—du domicile et de la résidence permanente? Si je ne m'abuse, il s'agit d'une question juridique des plus complexes.

Le président: Ces deux questions sont plutôt différentes, sénateur Forsey.

Le sénateur Forsey: Je le sais, mais j'ignore pourquoi. Si je me souviens bien, on a discuté longtemps au comité de la Chambre des communes de la suppression du mot «domicile» et de son remplacement par l'expression «résidence permanente». Après avoir lu le compte rendu de cette discussion, je me suis rendu compte que c'était trop compliqué pour moi.

Le sénateur Godfrey: C'est très simple, en réalité. La notion juridique de «domicile» n'a, en réalité, rien à voir avec le domicile dont il est question dans la Loi sur l'immigration. Vous pourrez me reprendre si je me trompe, monsieur Tait, mais si j'ai bien compris, l'ancienne loi stipulait qu'une personne habitant le Canada depuis plus de cinq ans et n'ayant pas encore acquis la citoyenneté canadienne était considérée comme domiciliée au Canada et ne pouvait, par conséquent, être expulsée. C'était limpide. Cette question n'avait rien à voir avec le droit qu'avait la personne de souhaiter demeurer au Canada ou non. Cette mesure visait simplement à établir que la personne se trouvait physiquement au Canada depuis plus de cinq ans.

Le président: Ce n'était qu'une définition statutaire du domicile qui n'avait rien à voir avec celle qui apparaît dans le droit coutumier.

Le sénateur Godfrey: C'est exact.

M. Tait: En réalité, cette définition remonte au temps où le Canada ne s'était pas encore doté d'une Loi sur la citoyenneté canadienne. La mise en vigueur d'une loi globale sur la citoyenneté canadienne a fait perdre au mot domicile son sens premier.

Le sénateur Forsey: Dans ce cas, comment se fait-il que tant de députés à la Chambre des communes aient tellement discuté à ce sujet? Était-ce par pure ignorance?

Le sénateur Godfrey: Non, ils jugeaient simplement que le fait pour une personne d'avoir résidé au Canada durant cinq ans devrait la protéger de la possibilité d'être expulsée. Le comité dont je faisais partie a fait une recommandation visant la suppression de la notion de domicile. On estimait que si une personne n'était pas suffisamment attachée au Canada pour devenir un citoyen canadien, elle devait courir le risque d'être expulsée.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, je crois que nous discuterons de la question du domicile lorsque nous étudierons l'article 127.

Le président: C'est exact. L'article 15 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 16 est-il adopté?

Le sénateur Lang: Monsieur le président, la disposition contenue au paragraphe 16(2) est-elle nouvelle ou fait-elle partie de la Loi actuelle?

M. Tait: Dans la loi actuelle, le concept de modalités et de conditions n'est pas explicite. La Loi contient cependant une disposition semblable. Ainsi, un visiteur qui étudie au Canada

[Text]

make application to change from one university to another. That is the sort of thing envisaged here. One difference between this bill and the present act is that we, in the present act, define all the various categories of visitors. People are students or they are—well, there is a listing. In this bill we do not list those categories. They come under the general rubric of visitors and that has consequential changes in the way the bill is drafted.

Senator Lang: I find the wording in clause 16(2) (a) rather odd:

... may make an application to an immigration officer to obtain authorization

(a) to attend any university or college . . .

Mr. Tait: it says that no visitor in Canada, Senator, can make an application from within Canada to attend any university or college.

Senator Lang: That is not my point. My point is that there is a mix-up in the thinking here. The wording says "obtain authorization . . . to attend any university or college." What it is attempting to say, I think, is to "obtain authorization to remain in Canada for the purpose of attending any university. Do you follow my distinction? The wording here would presuppose that the immigration officer had some authority to give an immigrant permission to attend any university.

Senator Godfrey: I see your point. Surely it is up to the university to decide who will attend.

Senator Lang: Rather, it is to remain in Canada for the purpose of attending a university.

Senator Godfrey: We get back to the former point; it is up to the university to get him in.

Senator Lang: Yes; that kind of wording is consistent with another argument which academe puts forward.

The Chairman: I presume we could say "to obtain authorization pursuant to this act to attend university."

Senator Forsey: Something like that, to make it clear. It does look as though the immigration officer would have power to say, "You are now admitted to the University of Toronto". Is that not your point, Senator Lang?

Senator Lang: Yes.

The Chairman: There would be very great difficulty in getting any judge to go along with that argument, because it is the same with the next one; is the immigration officer authorized to offer jobs in Canada, such as for steel workers?

Senator Forsey: Surely, it might be decided that education is purely a provincial matter and you are not allowed to do that.

Senator Lang: Post-secondary education is not.

Senator Forsey: I am fairly good at guessing the judgments of the Supreme Court of Canada, and I suspect the Supreme Court would say it is a provincial matter.

[Traduction]

peut maintenant demander de changer d'université. C'est le genre de chose qu'on envisage. La différence entre le projet de loi et la loi actuelle est que nous définissons, dans la loi actuelle, toutes les catégories de visiteurs. On y trouve une liste à cet effet. Dans ce projet de loi, nous n'énumérons pas ces catégories. Elles tombent sous le coup de la rubrique générale de visiteurs et ceci a modifié sensiblement la formulation du projet de loi.

Le sénateur Lang: Le libellé de l'alinéa 16(2)a) me semble quelque peu ambigu:

de demander à un agent d'immigration l'autorisation

a) de suivre des cours d'université ou de collège

M. Tait: L'alinéa stipule qu'aucun visiteur séjournant au Canada ne peut demander l'autorisation de suivre des cours d'université ou de collège.

Le sénateur Lang: Ce n'est pas ce qui me préoccupe. Je crois qu'on mêle les idées. L'alinéa stipule «obtenir l'autorisation . . . de suivre des cours d'université ou de collège». Je crois qu'on veut dire «obtenir l'autorisation de demeurer au Canada afin de suivre des cours d'université. Saisissez-vous la distinction que j'essaie de faire? Le libellé donne l'impression que l'agent d'immigration peut donner à un immigrant la permission de suivre des cours d'université.

Le sénateur Godfrey: Je vois ce que vous voulez dire. C'est l'université qui doit accepter ou refuser un candidat.

Le sénateur Lang: Il s'agit plutôt de demeurer au Canada afin d'assister à des cours d'université.

Le sénateur Godfrey: Cela nous ramène au premier point; c'est à l'université de l'admettre.

Le sénateur Lang: Oui, ce genre de libellé est conforme à un autre argument que le milieu universitaire a soulevé.

Le président: Je suppose que nous pourrions dire «d'obtenir l'autorisation, aux termes de cette loi, de suivre des cours d'université.»

Le sénateur Forsey: Quelque chose à cet effet afin de clarifier la situation. Le libellé actuel donne l'impression que l'agent d'immigration peut dire: «Vous n'êtes pas admis à l'Université de Toronto.» C'est ce que vous voulez dire, sénateur Lang.

Le sénateur Lang: Oui.

Le président: Il serait difficile de faire accepter cet argument à un juge, parce que le même problème se pose à l'alinéa suivant; un agent d'immigration peut-il offrir des emplois au Canada aux travailleurs de l'industrie sidérurgique?

Le sénateur Forsey: On pourrait certainement décider que l'éducation relève exclusivement du domaine provincial et qu'il est impossible de le faire.

Le sénateur Lang: L'éducation post-secondaire ne relève pas uniquement du gouvernement provincial.

Le sénateur Forsey: Je peux prédire assez bien les décisions de la Cour suprême du Canada et je crois qu'elle jugerait que c'est une question de compétence provinciale.

[Text]

Senator Godfrey: I agree with your view.

The Chairman: Shall clause 16 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Does clause 17 carry?

Hon. Senators: Carried.

Le sénateur Asselin: Au sujet du paragraphe 18, j'en ai déjà discuté ce matin avec M. Tait. J'y ai réfléchi au cours du lunch. Je pense que, en exigeant des visiteurs ou des immigrants un dépôt pour demeurer au Canada,—la loi dit, également, toute organisation,—cela pourrait poser de graves préjudices aux personnes qui ne savent pas, avant de partir de leur pays, qu'elles sont soumises à faire ce dépôt. Est-ce qu'il n'aurait pas été préférable de fixer un montant pour le dépôt, afin que les personnes le sachent avant de partir de leur pays? Il pourrait arriver que, lorsqu'elles arrivent ici, on exige un dépôt, et qu'elles soient incapables de verser un tel dépôt. Alors, le seul recours qu'il leur reste est d'être expulsée et de repartir pour leur pays. Je pense que l'on pourrait éviter de graves préjudices si le montant de ce dépôt était fixé à l'avance dans certains cas ou un dépôt est requis.

Mr. Tait: With respect, Mr. Chairman, I would suggest that what the senator has seen as a possibly restrictive provision is, in fact, one which will facilitate the entry of many people who today may be refused. The great virtue of this provision in comparison to what we have today is that it permits two things to happen which cannot happen now. First of all, it permits the giving of security other than a cash deposit. Secondly, it permits the giving of security by a third party, not simply by the applicant for admission. What often happens today is that a visitor or a person who claims to be a visitor presents himself at the port of entry. He is examined and in the judgment of the examining officer the person is inadmissible because he has real doubts about his bona fides as a visitor. He thinks he may well, indeed, be seeking permanent residence in Canada. I suppose 90 per cent of our deportations involve such cases. Where there is doubt in the examining officer's mind as to whether the person is a genuine visitor, this will permit a very much more flexible method of taking some sort of guarantee that the person will leave Canada at the end of a specified period of time. To fix that amount in advance in the statute would, I suggest, really nullify this provision, because it would be a very short time—

Senator Asselin: It could be done by regulation, because regulations can be changed as often as is necessary but a statute cannot be changed.

Mr. Tait: It would be a signal, really, to the world that provided a person lands with a certain amount of money in his pocket we would have to allow him in and it would be a very short period of time before we would have people with revolving funds. I am afraid this is the way it works and we would have this money appearing with startling regularity. This way, if a person wants to come in for a week and the immigration officer is a little doubtful, he can take security of \$100 or \$200. If the person wishes to come in for a longer and more extended stay and seems to be a person of means and he has

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Je suis de votre avis.

Le président: Désirez-vous adopter l'article 16?

Des voix: Adopté.

Le président: Désirez-vous adopter l'article 17? Il ne figure pas à ma liste des articles qui préoccupent certains sénateurs. Désirez-vous adopter l'article 17?

Des voix: Adopté.

Senator Asselin: I discussed clause 18 with Mr. Tait this morning and gave serious thought to it at lunch. I think that the fact the law requires visitors, immigrants or any organization arriving in Canada to deposit some kind of security causes a serious prejudice to those who do not know, before leaving their country, that they are subject to such a requirement. Would it not have been preferable to establish clearly in the law the amount for the deposit so that the visitors know, before leaving their country what the requirement is? It could occur that they be incapable of giving such a deposit on their arrival. The only recourse they would have then would be to expect deportation and get back to their country. I think we could prevent such situations if the amount of the deposit was determined in advance, at least for the few cases where a deposit is required.

M. Tait: Permettez-moi, monsieur le président, de faire remarquer au sénateur que cette disposition qu'il juge restrictive facilite, de fait, l'entrée d'un grand nombre de personnes dont la demande serait refusée actuellement. Cette disposition a pour avantage d'offrir aux immigrants deux solutions qui n'existent pas dans la loi actuelle. Premièrement, elle leur permet de donner une garantie autre qu'un dépôt en espèce. Deuxièmement, elle prévoit le dépôt d'une garantie par une tierce partie. Il arrive souvent aujourd'hui qu'un visiteur ou une personne qui revendique le statut de visiteur se présente à un port d'entrée. L'agent enquêteur étudie son cas et le juge inadmissible parce qu'il doute de son statut réel de visiteur. Il le soupçonne plutôt de chercher à devenir résident permanent du Canada. Je présume que 90% des cas d'expulsion se déroulent ainsi. Lorsque l'agent d'immigration aura des doutes quant au droit d'une personne de revendiquer le statut de visiteur, cette mesure lui simplifiera la tâche de s'assurer que la personne concernée quittera le Canada, une fois la période fixée écoulée. J'estime que d'inscrire à l'avance cette somme dans la loi annulerait vraiment cette disposition, parce que ce ne serait pas long que...

Le sénateur Asselin: Cela pourrait se faire par règlement, parce que les règlements peuvent être modifiés aussi souvent que cela est nécessaire, ce qui n'est pas le cas des lois.

M. Tait: Cela reviendrait vraiment à annoncer aux étrangers que pouvu qu'une personne ait une certaine somme dans ses poches quand elle se présente à la frontière, nous devons l'accepter; ce ne serait pas long qu'il y aurait une caisse renouvelable de créée. Cela fonctionnerait j'en ai bien peur, et cet argent apparaîtrait avec une régularité étonnante. Ainsi, si une personne déclarait être en visite pour une semaine et que l'agent d'immigration avait certains doutes à son égard, il pourrait exiger une garantie de \$100 ou \$200. Si la personne souhaitait séjourner ici pendant plus longtemps, et qu'elle

[Text]

doubt as to his intentions, I would suggest that it would be appropriate to fix possibly a higher amount.

Senator Asselin: That would increase the vigilance on the part of the officers, also. If someone gives a deposit and does not come back, he will lose the deposit.

Senator Godfrey: I did not follow your expression "revolving fund".

Mr. Tait: Rackets of one sort and another would spring up, with the moneys being made available. A revolving fund is, perhaps, not the expression. That happens in other cases. Yes, that is true; there would be nothing going back into the fund. However, it would inject an element of rigidity into a system which we would hope would really mean that more people escape the exclusion to which they are now subject, because we are not always right. No one claims we are and a judgmental factor is involved. It often helps if one can have recourse to something which picks the balance in favour of the person seeking admission.

Senator Godfrey: In line with what Senator Asselin said, would it be possible for a travel agency sponsoring 30 or 40 people from India to arrange in advance for the security?

Mr. Tait: Yes, indeed.

The Chairman: Shall clause 18 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 19 carry?

Senator Lang: Under clause 19(1)(a)(ii), as to admission causing excessive demands on health or social services, it would appear to me that that judgmental area would depend upon where those demands were to be met. Obviously, a centre such as Toronto could take a lot more demands in that area than Pugwash, Nova Scotia, I presume. How do you deal with that, when mobility is not restricted in any way?

Mr. Tait: It would be mostly applicable, senator, in the case of an immigrant who has a health problem which requires some type of regular treatment. If he is going to a remote area and requires the use of a dialysis machine to keep him alive, there may simply not be that facility and that would be grounds, I would suggest, for the refusal of that person. However, if there is a health problem of that nature and the medical officer is of the opinion that it could impose a burden on health services, a process of consultation with the province would ensue to determine what the provincial view is as to whether or not that type of treatment is available to the case in question.

Senator Lang: Would dialysis be a reason for making a person inadmissible?

Mr. Tait: Not necessarily, but it could be if he were going to a locality where that facility was in very short supply. It would

[Traduction]

semblait être à l'aise financièrement, je présume qu'il serait approprié que l'agent puisse lui demander une somme plus élevée surtout s'il a certains doutes quant à ses intentions.

Le sénateur Asselin: Cela accroîtrait aussi la vigilance des agents. Si quelqu'un dépose un gage et ne revient pas, il perd.

Le sénateur Godfrey: Je n'ai pas très bien saisi ce que vous entendez par «caisse renouvelable».

M. Tait: Si les fonds étaient disponibles, des fraudes d'un type ou d'un autre surgiraient. Caisse renouvelable n'est peut-être pas la bonne expression. Cela se produit dans d'autres cas. Oui, cela est vrai; rien ne retournerait à la caisse. Toutefois, cette mesure rendrait plus rigide un système qui, nous l'espérons, devrait permettre à plus de gens d'échapper à l'exclusion dont ils font l'objet, parce que nous n'avons pas toujours raison. Personne ne dit le contraire, et la décision comporte un certain élément de jugement personnel. Cela aide souvent de pouvoir avoir recours à un élément permettant de rétablir l'équilibre en faveur de la personne qui fait une demande d'admission.

Le sénateur Godfrey: Permettez-moi de poser une question dans la veine des propos du sénateur Asselin; une agence de voyage qui parrainerait 30 ou 40 visiteurs en provenance de l'Inde pourrait-elle faire à l'avance les arrangements concernant les garanties?

M. Tait: Oui, en effet.

Le président: L'article 18 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 19 est-il adopté?

Le sénateur Lang: Prenons par exemple le sous-alinéa 19(1)a)(ii) qui traite des admissions entraînant un fardeau excessif pour les services sociaux ou de santé; il me semble que les décisions en ce domaine dépendent de l'endroit où les demandes sont présentées. Manifestement, un centre urbain comme Toronto pourrait accepter beaucoup plus de demande de ce type que Pugwash, en Nouvelle-Écosse. Comment traitez-vous de cette question, lorsque la mobilité n'est limitée d'aucune façon?

M. Tait: Le problème se poserait surtout. Sénateur, dans le cas d'un immigrant dont l'état de santé requiert des soins réguliers. Si cette personne se rend dans une région éloignée et que sa vie dépend d'un dialyseur, il est possible que la région en question ne dispose pas d'un tel appareil; je dirai que ce serait là une raison de refuser son admission. Toutefois, quand le médecin jugerait qu'un problème de santé de cette nature pourrait entraîner un fardeau pour les services de santé, il pourrait y avoir consultation avec les services concernés de la province pour déterminer si le type de soins dont la personne a besoin peut lui être fourni.

Le sénateur Lang: Le fait qu'une personne ait besoin d'un dialyseur pourrait-il constituer une raison d'inadmissibilité?

M. Tait: Pas nécessairement, mais ce pourrait être le cas si l'immigrant se rend dans une région où ces installations sont

[Text]

depend a great deal on the reaction of the provincial authorities concerned.

Senator Lang: It is an incredibly costly process.

The Chairman: Are there any further questions on clause 19?

Senator Bell: Mr. Chairman, I have a question on clause 19(1)(b), where it says:

... will be unable or unwilling to support themselves and those persons who are dependent on them for care and support ...

I am wondering about relating that to 19(1)(h). Shall I wait until we get to (h), or should I put my question now?

The Chairman: We could deal with your question now.

Senator Bell: Under (h), I am wondering if the adjudicator would then have the power to remove people who are in Canada as landed immigrants or with ministerial permits. Really they cannot be removed under any of the parts under 19(2). They are all small misdemeanors in the eyes of the law, but they add up to being very undesirable groups of citizens. Would section (h) cover that? Could the adjudicator at that point say "You must return to your country of origin"?

Mr. Tait: The intent of (h) is that it replaces 5(p) in the present act, which is the point about which we were talking just now, where at the port of entry, and only at the port of entry—it could happen inland but it almost always happens at the port of entry—the examining officer looks at an individual and must decide whether that person is or is not a visitor or an immigrant.

I do not think it has any relationship to 19(1)(b), where it is a question of whether or not a person is admissible on the grounds of whether they will support themselves. Subclause 19(1)(b) replaces those provisions in the present act which talks about vagrants and beggars. There is a rather pejorative list which appears in the present act, and here it covers it with a more generic term. It could apply to anyone who is not a citizen, but it would generally apply to someone at the port of entry who says he is coming in to visit Calgary and does not have streetcar fare—that type of thing.

Senator Bell: So it probably could not be used to remove someone who has been in the country for perhaps three or five years and is here on a ministerial permit?

Mr. Tait: It could be used, but it would be a very rare case. It is not a question of a person becoming indigent, but a question of, say, wilful refusal by someone to take a job, who was, say, ripping off UIC in a most flagrant manner, who was offered employment and refused it, or a person who abandoned

[Traduction]

très rares. Cela dépendrait beaucoup de l'attitude de la province concernée.

Le sénateur Lang: C'est un processus incroyablement coûteux.

Le président: Y a-t-il d'autres questions concernant l'article 19?

Le sénateur Bell: Monsieur le président, j'aimerais poser une question sur l'alinéa 19(1)(b) qui dit:

«... ne pourront ou ne voudront subvenir ni à leurs besoins ni à

ceux des personnes à leur charge... » Je me demande comment faire le lien entre cet alinéa et l'alinéa 19(1)(g). Devrais-je attendre qu'on soit rendu à l'alinéa h), ou devrais-je poser ma question tout de suite?

Le président: Nous pourrions traiter de votre question maintenant.

Le sénateur Bell: Je me demande si, en vertu de l'alinéa h) l'arbitre aurait le pouvoir d'expulser les personnes qui sont au Canada en tant qu'immigrants reçus ou en tant que titulaires de permis ministériels. A vrai dire, il n'est pas possible de le faire partir en vertu d'aucune disposition du paragraphe 19(2). Ils ont tous commis des délits mineurs aux yeux de la loi et ils en arrivent à constituer des groupes de citoyens vraiment indésirables. L'article h) couvre-t-il cette situation? L'arbitre pourrait-il dire «Vous devez retourner dans votre pays d'origine»?

M. Tait: L'article h) vise à remplacer l'article 5p) de la loi actuelle et il s'agit de la question dont nous sommes justement en train de discuter. Au point d'entrée et uniquement en cet endroit—cela pourrait se produire à l'intérieur du pays mais il s'agit presque toujours du port d'entrée—l'agent préposé à l'examen regarde un individu et doit décider si cette personne est ou n'est pas un visiteur ou un immigrant.

Je ne pense pas qu'il y ait un rapport quelconque avec l'alinéa 19(1)(b) où il est question de déterminer si oui ou non une personne est admissible en se basant sur le fait de savoir si elle sera en mesure de subvenir à ses besoins. L'alinéa 1(1)(b) remplace les dispositions de la loi actuelle et qui ont trait aux vagabonds et aux mendiants. La loi actuelle contient une liste plutôt péjorative et elle est ici couverte en termes plus généraux. L'alinéa pourrait s'appliquer à quiconque n'est pas un citoyen mais, de façon plus générale, à une personne qui déclare au point d'entrée qu'elle vient pour visiter Calgary et n'est pas en possession d'une somme lui permettant de prendre le tramway—il s'agit de ce genre de choses.

Le sénateur Bell: De sorte qu'il ne pourrait probablement pas être utilisé pour faire partir une personne qui se trouve dans le pays depuis peut-être trois ou cinq ans et ce, en vertu d'un permis ministériel?

M. Tait: Il pourrait être utilisé mais ce serait très rare. Il ne s'agirait pas d'une personne devenue indigente mais, disons de quelqu'un qui refuserait volontairement de prendre un emploi, qui, par exemple était en train de rafler de façon flagrante les prestations de la Commission d'assurance-chômage, à qui l'on

[Text]

his wife and children to welfare and remained a welfare case himself. It would be an ultimate sanction against that type of abuse.

Senator Bell: My next question concerns clause 19(2).

The Chairman: Senator Bell, we have not been calling the clauses subclause by subclause. Perhaps you could go ahead with your question.

Senator Bell: Under clause 19(2), inadmissible classes where entry is permitted, there you are more or less allowed to have one indictable offence or two or more summary convictions. I am thinking here of the same category of people. I should tell you that I am from British Columbia. We have in the east and west Kootenays, the Queen Charlotte Islands, many of the gulf islands, the west coast of Vancouver Island and other parts of Vancouver Island, some of our most beautiful and productive areas, which now almost uninhabited by the original residents, for two or three generations, because it has been taken over by indigent groups of people, many of them, I regret to say, from south of the border. There are, particularly in the Kootenays, welfare cases, and so on, which are being taken care of provincially. Many of those people are really a new category of remittance men. They are being supported by their families who have told them to stay away. They are not indigent to that extent. Even if they are not supported by their relatives, they have no visible means of support. If they are not on welfare, and they are obviously in the money, they are getting that money from trafficking. These areas are very difficult to police, it is very difficult to obtain a conviction, and it is creating a very undesirable situation. Having gone through the bill closely, finetooth combing, I cannot see how we can get after these people, because they are in the country now.

Mr. Tait: Presumably Senator Bell is referring to would-be visitors to Canada. They have not been selected as immigrants. They are, therefore, a sort of group of well-to-do visiting hippies who are sort of camping out on the shoreline.

Senator Bell: Some are and some are not. They are all over the province.

The Chairman: The senator is no doubt thinking of a case such as Quadra Island, I believe, where the local inhabitants have been all but dispossessed.

Senator Bell: Yes, but other areas are also very bad. The Queen Charlotte Islands and the Kootenays are now having a problem.

Senator Riley: Mr. Tait, have you not developed a pretty good system of immigration inspectors and enforcement people who investigate these cases?

[Traduction]

a offert un emploi et l'a refusé, ou d'une personne qui a abandonné sa femme et ses enfants au bien-être social tout en retirant elle-même les prestations. Ce serait l'ultime sanction contre ce type d'abus.

Le sénateur Bell: Ma question suivante se rapporte au paragraphe 19(2).

Le président: Sénateur, nous n'avons pas procédé à l'étude article par article. Peut-être pourriez-vous poser votre question.

Le sénateur Bell: Aux termes du paragraphe 19(2), autorisation de séjour à des personnes non admissibles, vous êtes plus ou moins autorisé à avoir commis un délit ou à avoir subi deux ou plusieurs condamnations sur déclaration sommaire de culpabilité. Je pense ici à la même catégorie de gens. Je dois vous dire que je suis de Colombie-Britannique. Nous avons, dans les parties est et ouest du Kootenay, dans les Îles de la Reine Charlotte, dans de nombreuses îles du golfe, sur la côte ouest de l'île de Vancouver et dans d'autres parties de l'île de Vancouver, certaines de nos régions les plus belles et les plus productives, qui sont maintenant presque désertées par les résidents primitifs, depuis deux ou trois générations, parce que ces régions ont été envahies par des groupes d'indigents dont beaucoup, je regrette de le dire, proviennent du sud de la frontière. Il existe, en particulier dans le Kootenay, des cas d'assistance sociale, etc., dont s'occupe la province. Un grand nombre de ces personnes constituent vraiment une nouvelle catégorie de propres à rien. Elles sont entretenues par leur famille qui leur ont demandé de demeurer au loin. Il ne s'agit pas à proprement parler d'indigents. Même si ces personnes ne sont pas entretenues par leurs parents, elles n'ont aucune ressources visibles. Si elles n'ont pas recours à l'assistance sociale, elles ont manifestement de l'argent et elles l'obtiennent en trafiquant. La surveillance par la police n'est pas facile dans ces régions et il est extrêmement difficile d'obtenir une condamnation, ce qui entraîne une situation extrêmement indésirable. Après avoir examiné soigneusement le bill et l'avoir passé au peigne fin, je ne vois pas comment nous pouvons poursuivre ces personnes étant donné qu'elles se trouvent maintenant dans le pays.

M. Tait: Il est à présumer que le Sénateur Bell fait allusion aux prétendus visiteurs. Ils n'ont pas été choisis comme immigrants. En conséquence, il s'agit d'une sorte de groupe de hippies fortunés en visite qui font du camping sur la côte.

Le sénateur Bell: Certains oui et d'autres non. Ils sont répandus dans toute la province.

Le président: Il ne fait pas de doute que le sénateur est en train de penser à une affaire telle que celle de l'île Quadra où je crois que tous habitants locaux ont été presque dépossédés.

Le sénateur Bell: Oui, mais d'autres régions sont également très mauvaises. L'île de la Reine Charlotte et le Kootenay ont actuellement un problème.

Le sénateur Riley: Monsieur Tait, n'avez-vous pas mis au point un très bon réseau d'inspecteurs à l'immigration et d'agents de surveillance qui enquêtent sur ces affaires?

[Text]

Mr. Tait: I am afraid I am not familiar with this problem. It would appear to me that if they are visitors to this country, there comes a time, after three months, where they are reportable if they remain in this country without authorization.

Senator Cameron: Reportable by whom?

Mr. Tait: By an immigration officer.

Senator Cameron: Suppose he does not know about it?

Mr. Tait: I think that those concerned citizens who feel that there are visitors who are unlawfully in this country have the opportunity, and perhaps the responsibility, to report that to the immigration authorities.

Senator Bell: I have to say that our immigration officials, as I know them in British Columbia, are excellent. They really keep track of these people, but they can do very little about it, if they have applied to be landed immigrants. In many cases they have been given permits under ministerial discretion. It is very difficult.

Mr. Tait: I would be grateful if Senator Bell, outside the committee room, would let me have more details. It seems to me to be a situation that should be looked into. If the person is an overstay, that person is potentially deported. If a person is on permit, that permit can be revoked. The only case where there would not be a way of taking action would be if a person were a lawfully landed immigrant, and there the grounds for deportation, justifiably so, would have to be relatively serious. If a person is not in any other category, he or she has no vested rights.

Senator Bell: Would you say that the onus is on the minister, in the final analysis, to prove that an applicant is undesirable, or is the onus on the individual seeking to become a landed immigrant?

Mr. Tait: There is no question in my mind that the onus, under the law, is on the person seeking the privilege.

Senator Forsey: That is clear from the bill.

Mr. Tait: It is not all that clear in the present act, but that principle is clearly established in this bill.

The Chairman: Are there further questions on clause 19?

Senator Bosa: Perhaps Mr. Tait can give us another definition as to the classes of individuals who are likely to commit acts of violence in Canada and how the immigration officer can assess that a prospective visitor or immigrant seeking admission to Canada is likely to commit an offence as outlined in clause 19.

Mr. Tait: Every immigrant is screened for a criminal background. In the case of visitors, of course, there is no way to prescreen unless a visa is required. Action under this clause

[Traduction]

M. Tait: Je crains de ne pas être familiarisé avec ce problème. Il me semble que s'il s'agit de visiteurs venus dans ce pays, il y a un moment, après trois mois, où ils peuvent faire l'objet d'une enquête s'ils demeurent dans ce pays sans autorisation.

Le sénateur Cameron: Faire l'objet d'une enquête de la part de qui?

M. Tait: D'un agent de l'immigration.

Le sénateur Cameron: Supposez qu'il ne soit pas au courant?

M. Tait: Je pense que les citoyens intéressés qui pensent qu'il y a des visiteurs qui se trouvent illégalement dans ce pays ont l'occasion, et peut-être le devoir de rendre compte de cette situation aux autorités de l'immigration.

Le sénateur Bell: Je dois dire que nos fonctionnaires de l'immigration, tels que je les connais en Colombie-Britannique, sont excellents. Ils ne perdent vraiment pas de vue ces personnes mais ils ne peuvent pas faire grand-chose si elles ont demandé le statut d'immigrant reçu. Dans de nombreux cas elles ont obtenu des permis par discrétion ministérielle. C'est très difficile.

M. Tait: Je serais très heureux si le sénateur Bell pouvait me fournir quelques renseignements complémentaires en dehors de la salle du Comité. Il me semble que cette situation devrait faire l'objet d'un examen. Si une personne a dépassé la limite de séjour elle est susceptible d'être exclue. Si elle est en possession d'un permis ce dernier peut être annulé. Le seul cas où il ne serait pas possible de prendre des mesures serait si une personne était un immigrant légalement reçu, auquel cas les motifs d'expulsion devraient légitimement être relativement sérieux. Si une personne n'appartient à aucune autre catégorie elle n'a aucun droit acquis.

Le sénateur Bell: Diriez-vous qu'en fin de compte le fardeau de la preuve pose sur le ministre lorsqu'un postulant est jugé indésirable, ou sur la personne qui cherche à obtenir le statut d'immigrant reçu?

M. Tait: Aux termes de la loi, il n'y a pas de doute dans mon esprit que le fardeau de la preuve repose sur la personne qui recherche le privilège.

Le sénateur Forsey: Ceci ressort clairement du bill.

M. Tait: Ce n'est pas aussi clair dans la loi actuelle mais le principe est clairement établi dans le présent bill.

Le président: Y a-t-il d'autres questions relativement à l'article 19?

Le sénateur Bosa: M. Tait pourrait-il nous fournir une autre définition des catégories de personnes qui sont susceptibles de commettre des actes de violence au Canada et nous dire la façon dont un agent d'immigration peut estimer qu'un visiteur ou un immigrant éventuel qui cherche à être admis au Canada est susceptible de commettre un délit tel qu'indiqué à l'article 19.

M. Tait: Chaque immigrant fait l'objet d'une enquête relative aux antécédents criminels. Bien entendu, dans le cas de visiteurs, il n'est pas possible de faire une enquête préalable à

[Text]

would almost always be taken on the basis of reports received about a potential visitor. It may be that a known terrorist who wishes to enter Canada, or a member of a criminal organization, in which case the immigration authorities would be informed by the police before that individual appeared at a port of entry.

Senator Bosa: It is not confined, then, to appearance?

Mr. Tait: It is by no means based on appearance. It would be based solely on solid reports available to us that the person was a potential danger.

Senator Bosa: So, it would not be an on-the-spot assessment as a result of the dialogue that takes place at the port of entry?

Mr. Tait: If the immigration authorities received a report about a given person, that person would then be referred to an inquiry, and at that inquiry it would be the duty of the department to present the reasonable grounds for its belief that the person in question was deemed to have fallen into a prohibitive class.

Senator Bosa: Could this clause not be worded in a different way? Since the refusal will be based on reports and information available to the immigration authorities, could the clause not be worded to reflect that? As it is now worded, it appears that a person could be refused entry where, in the opinion of the immigration officer, that person is likely to commit unlawful acts. Could the clause not be worded in such a way that it reflects the fact that such refusal will be based on the reports and concrete information available to the immigration authorities?

This is the clause which has raised the ire of civil liberty groups.

Mr. Tait: Their concern did not relate to whether it was the opinion of an immigration officer or whether or not there were reports. Their concern in fact related to the placing of a person in a prohibitive class, not because of something he had done, but, rather, on the basis of something that might happen. It was their view that we were condemning a person in advance of an action.

The answer, of course, is that there are many cases where no criminal conviction exists, notwithstanding that there is a pattern of activity which is clear in its intent.

The Chairman: An unconvicted don of the Maffia, I suppose, would be a prime example.

Are there further questions on clause 19?

Senator Forsey: Yes, Mr. Chairman, I have several. Dealing with clause 19(1)(d), it was proposed in the other place by Mr. Fairweather that clause 19(1)(d)(i) should be amended to read:

[Traduction]

moins qu'un visa ne soit exigé. Les mesures en vertu de cet article seront presque toujours prises en se basant sur des rapports reçus au sujet d'un visiteur éventuel. Il peut s'agir d'un terroriste connu qui cherche à entrer au Canada, ou d'un membre d'une organisation criminelle, auquel cas les autorités de l'immigration seront informées par la police avant que la personne ne se présente au point d'entrée.

Le sénateur Bosa: Ces mesures ne sont donc pas limitées à l'entrée?

M. Tait: Elles ne sont aucunement basées sur l'entrée. Elles sont uniquement basées sur des rapports concrets qui sont en notre possession et qui indiquent que la personne peut être dangereuse.

Le sénateur Bosa: Il ne s'agirait donc pas d'une évaluation sur place qui résulterait d'un dialogue au point d'entrée?

M. Tait: Si les autorités du ministère de l'Immigration recevaient un rapport concernant une personne donnée, celle-ci ferait alors l'objet d'une enquête au cours de laquelle le ministère serait obligé de déclarer quels motifs le portent à croire que cette personne tombe sous une catégorie de personnes non admissibles.

Le sénateur Bosa: Ne pourrait-on pas formuler cette disposition autrement? Puisque le refus s'appuiera sur des rapports et des renseignements dont disposent les autorités du ministère de l'Immigration, la disposition ne pourrait-elle pas être formulée de manière à traduire cette réalité? Dans son libellé actuel, la loi semble indiquer que l'on pourrait refuser le droit d'entrer à une personne lorsque, de l'avis de l'agent d'immigration, cette personne est susceptible de commettre des actes illégaux. Ne pourrait-on donc pas reformuler cette disposition de manière à ce qu'elle stipule que ce refus sera fondé sur des rapports et des renseignements précis dont disposent les autorités du ministère de l'Immigration?

C'est cette disposition qui a soulevé la colère des groupes combattant pour les libertés civiles.

M. Tait: Ils ne s'inquiétaient pas tant de savoir s'il s'agissait de l'opinion d'un agent d'immigration ou s'il y avait ou non des rapports. Ce qui les inquiétait réellement, c'était le fait de placer une personne dans une catégorie de personnes non admissibles, non pas à cause d'un geste qu'elle aurait posé, mais plutôt en fonction de quelque chose qui pourrait arriver. D'après eux, nous condamnions une personne avant même qu'elle n'ait agi.

On pourrait leur répondre, bien entendu, qu'il existe de nombreux cas de personnes qui n'ont jamais été déclarées coupables de crimes, mais dont les activités ne laissent planer aucun doute sur leurs intentions.

Le président: Un chef de file de la mafia qui n'a jamais été condamné en serait, je suppose, un excellent exemple.

Y-a-t-il d'autres questions au sujet de l'article 19?

Le sénateur Forsey: Oui, monsieur le président, j'en ai plusieurs. Concernant l'alinéa 19(1)d), M. Fairweather a proposé, à l'autre endroit, de modifier le sous-alinéa 19(1)d)(i) de la façon suivante:

[Text]

- (i) commit one or more offences referred to in paragraph (c).

Mr. Fairweather, as I understand it, felt that the existing language was too broad and that the subparagraph should really only refer to the types of offences set forth in paragraph (c). Could I have some answer as to why that was objected to?

Mr. Tait: Yes, indeed. There was considerable discussion as to this particular amendment. As honourable senators are no doubt aware, the original draft was substantially amended. The question of the severity of the sanction as a yardstick for these offences was discussed. In answer to Mr. Fairweather's proposal, the member for Niagara Falls contended that to make the maximum term of imprisonment 10 years would have made it possible for a very wide range of fairly serious offences to be included. As I recall, he catalogued the list from the Criminal Code, and members of the committee were impressed with the argument that it will be undesirable not to have here a means of keeping out those who were coming in with the intention of blowing up installations or counterfeiting acts of Parliament. He had quite an impressive list, not all of them amusing. Some serious sexual offences, for example, carry less than a 10-year maximum term of imprisonment, and it was on the basis of those considerations that the committee ultimately accepted the amendment which is now incorporated into the bill. The committee did recognize, however, that the offence should be one that was punishable by way of indictment, not by way of summary conviction.

Senator Forsey: I note that Mr. David MacDonald raised this in the other place, saying that it would mean that if an individual was even convicted of illegal parking on Parliament Hill, or if he had been caught twice fishing without a licence, he might be covered by subclause (b), which states:

(b) persons who have been convicted of two or more offences not arising out of a single occurrence that, if committed in Canada, constitute or, if committed outside Canada, would constitute offences punishable on summary conviction under any other Act of Parliament—

The Chairman: I think that is the same question I asked this morning, Senator Forsey, if I recall.

Senator Forsey: I missed the answer, I am sorry. If it has already been answered I will let it go. It is superfluous to go through it again.

Senator Godfrey: An Act of Parliament is a federal act.

The Chairman: It is a federal act.

Senator Godfrey: So parking offences would be restricted to parking on Parliament Hill.

Senator Cameron: Or in a national park.

The Chairman: That is a good point. It eliminates all municipal by-laws and all of the summary matters of a

[Traduction]

- (i) commettront une ou plusieurs infractions mentionnées à l'alinéa c).

Si je comprends bien, M. Fairweather trouvait le libellé actuel trop vague et estimait que le sous-alinéa ne devrait viser que les infractions mentionnées dans l'alinéa c). Pourrait-on me dire pourquoi l'on s'y est opposé?

M. Tait: Oui, bien sûr. Cette modification a suscité de longues discussions. Comme les honorables sénateurs le savent sans doute, le texte original a subi de profondes modifications. On a discuté dans quelle mesure la sévérité de la peine pouvait servir de point de comparaison pour ces infractions. Répondant à la proposition de M. Fairweather, le député de Niagara Falls soutenait qu'en fixant la peine maximale à dix ans d'emprisonnement on aurait ouvert la porte à une gamme très large d'infractions assez graves. Si ma mémoire est bonne, il a énuméré la liste d'infractions figurant dans le Code criminel et les membres du Comité ont été convaincus qu'il serait peu souhaitable de ne pas insérer ici une disposition permettant d'écarter les éléments qui ne désirent entrer au pays que pour faire sauter des installations ou se moquer des lois du Parlement. Cette liste était très impressionnante, et certaines infractions qui y figuraient n'avaient rien d'amusant. Certaines infractions sexuelles graves, par exemple, sont passibles d'une peine de moins de dix ans et c'est en s'appuyant sur ces considérations que le Comité a en définitive accepté la modification qui fait maintenant partie du projet de loi. Le Comité a toutefois reconnu que cette infraction devrait être punissable sur inculpation et non pas sur déclaration sommaire de culpabilité.

Le sénateur Forsey: Je remarque que M. David MacDonald a soulevé ce problème à l'autre endroit et a déclaré que cela signifiait que si une personne est accusée d'avoir stationné son véhicule illégalement sur la Colline du parlement, ou si elle était prise deux fois à pêcher sans permis, elle pourrait tomber sous le coup des dispositions de l'alinéa b) qui stipule ce qui suit:

b) les visiteurs qui ont été déclarés coupables d'avoir commis au moins deux infractions qui ne découlent pas d'un même événement et qui constituent, qu'elles aient été commises au Canada ou à l'étranger, des infractions punissables sur déclaration sommaire de culpabilité en vertu d'une autre loi du Parlement.

Le président: Si je ne m'abuse, j'ai me semble-t-il posé la même question ce matin, sénateur Forsey.

Le sénateur Forsey: Je n'en ai malheureusement pas entendu la réponse. Si celle-ci a déjà été donnée alors je laisserais tomber ma question, car il est inutile d'y revenir.

Le sénateur Godfrey: Une loi du Parlement est une loi fédérale.

Le président: C'est bien cela.

Le sénateur Godfrey: Ainsi, les infractions de stationnement seraient limitées au stationnement sur la Colline du parlement.

Le sénateur Cameron: Ou dans un parc national.

Le président: Vous soulevez un bon point. Cette loi supprime tous les règlements municipaux et toutes les questions

[Text]

provincial nature concerning dog licences and so on. It could include fishing, of course.

Senator Forsey: But only under Dominion legislation. It would still be there, though.

The Chairman: There are some minor offences under federal legislation, but not as many as you would find at the municipal and provincial level, I suppose. In fact, you would wonder that they did not want to include some of the more serious provincial offences.

Le sénateur Asselin: J'aurais une autre question au sujet du paragraphe g), de l'article 19, où on semble vouloir trouver coupable quelqu'un qui n'aurait pas commis un crime, mais que son association aurait commis un crime, et des groupes représentant certains milieux ont qualifié cela d'acte qui rendrait coupable par association.

Mr. Tait: If I may comment, Mr. Chairman, in the Commons committee there was considerable discussion of the original drafting which did speak of membership or association. There were representations to the effect that that did extend the concept too widely and might make innocent people liable to prohibition, such as a lawyer acting for such a group or something of that nature. So the amendment was proposed that the prohibition should apply to people who are likely to participate in the unlawful activities. It is not association but is a question of a person who is likely to participate.

Senator Asselin: In unlawful activities, yes. In French the word "association" is used:

... ou qu'elles appartiennent à une association susceptible de commettre de tels actes ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association; ...

In English we have the words "unlawful activities."

Mr. Tait: I think the word "association" is a translation of the word "organization." It seems to me to correspond.

Senator Riley: Mr. Chairman, if there are any words of this sort in the translation of the act as it now stands, could they not be scrutinized at a later date upon the suggestion of anyone, and then the translation could be revised, if necessary?

The Chairman: I am not sure of that. Nor am I sure Senator Asselin's consideration is correct. I am afraid I have no French to speak of, but would you read that comparison again, Senator Asselin?

Senator Asselin: Yes. The English version says:

... persons who there are reasonable grounds to believe will engage in acts of violence that would or might endanger the lives or safety of persons in Canada or are members of or are likely to participate in the unlawful

[Traduction]

sommaires de caractère provincial concernant par exemple les permis pour les chiens, etc. Elle pourrait inclure les activités de pêche bien entendu.

Le sénateur Forsey: Mais seulement en vertu d'une loi du Dominion, et elle serait encore là.

Le président: Il est possible de commettre des infractions mineures contre des lois fédérales, sans qu'elles soient aussi nombreuses que celles que l'on rencontre au niveau municipal et provincial je suppose. On se demande même pourquoi quelques-unes des infractions provinciales les plus graves ne relèveraient pas de lois fédérales.

Senator Asselin: I would have another question concerning subsection g) of section 19, where persons that have not engaged in criminal activities are, it seems, found guilty because the organization they belong to has presumably committed a crime and groups representing various milieus have said this amounts to an act that would make one guilty by association.

M. Tait: Permettez-moi de faire observer, monsieur le président, que le Comité de la Chambre a débattu longuement du libellé original qui parlait effectivement de l'affiliation ou de l'association. Certaines observations ont souligné que ce texte donnait une extension trop grande à cette idée et pourrait rendre non admissibles des personnes innocentes, comme par exemple un avocat agissant au nom de tel ou tel groupe ou autre chose du genre. C'est pourquoi on a proposé la modification limitant la non-admissibilité aux personnes susceptibles de prendre part à des activités illégales. Il ne s'agit donc pas d'une association mais d'une personne qui est susceptible de participer à de telles activités.

Le sénateur Asselin: À des activités illégales oui, mais en français on utilise le mot «association», à savoir:

... ou qu'elles appartiennent à une association susceptible de commettre de tels actes ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités d'une telle association; ...

En anglais nous trouvons les termes: «unlawful activities».

M. Tait: Il me semble que le mot «association» traduit le mot «organization». Je trouve que ces deux mots sont des équivalents.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, si la traduction actuelle du projet de loi comporte des mots de cette nature, ne pourrait-on pas sur la proposition de quelqu'un, les étudier ultérieurement pour ensuite faire examiner la traduction le cas échéant?

Le président: Je n'en suis pas sûr, et je ne suis pas certain non plus que l'observation du sénateur Asselin soit exacte. Je ne connais malheureusement pas assez de français mais pourriez-vous me répéter votre comparaison, sénateur Asselin?

Le sénateur Asselin: Oui, en anglais on lit ceci:

... persons who there are reasonable grounds to believe will engage in acts of violence that would or might endanger the lives or safety of persons in Canada or are members of or are likely to participate in the unlawful

[Text]

activities of an organization that is likely to engage in such acts of violence;

But we have not the same version in French.

Le sénateur Asselin: On dit, ici:

qu'elles appartiennent à une association susceptible de commettre de tels actes ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association;

The Chairman: I am afraid someone more qualified than I would have to answer that.

Le sénateur Asselin: En français:

g) les personnes au sujet desquelles il existe de bonnes raisons de croire qu'elles commettront des actes de violence de nature à porter atteinte à la vie ou à la sécurité humaines au Canada, ou qu'elles appartiennent à une association susceptible de commettre de tels actes ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association;

Senator Riley: Could not the witness take note of that?

Le sénateur Asselin: Je disais tout à l'heure que des personnes, des membres de la Chambre des communes s'objectaient à ce qu'on trouve quelqu'un coupable par association.

Mr. Tait: If I may respectfully submit, Mr. Chairman, I do not agree with Senator Asselin. "An organization that is likely to engage in such acts of violence" Is surely correctly translated by "une association susceptible de commettre de tels actes." There has been a slight restructuring in the French version ...

... une association susceptible de commettre de tels actes.

Le sénateur Asselin: «Ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association». «De prendre part»—

Mr. Tait: "... a person who is likely to participate in the unlawful activities." Participate, de prendre part, in the unlawful activities, aux activités illégales.

Le sénateur Asselin: Je ne vois pas cela aussi clairement que vous.

Mr. Tait: It is not so clear in my mind.

Senator Asselin: Maybe we could set that aside, Mr. Chairman, and ask Mr. Tait to come back on it later on.

Mr. Tait: We have a very fine translator in Justice and I would ask her to review that.

Senator Forsey: That would be a good idea.

The Chairman: Are there any further questions on clause 19?

Senator Forsey: Mr. Chairman, in clause 19(2)(b), on page 15, there was a suggestion in the other place that right before subparagraph (i), at line 34, there should be inserted the words, "the Criminal Code, the Customs Act, the Excise Act, the Food and Drugs Act, the Income Tax Act and the Narcot-

[Traduction]

activities of an organization that is likely to engage in such acts of violence;

Mais la version française est différente.

Senator Asselin: In French the text reads:

qu'elles appartiennent à une association susceptible de commettre de tels actes ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association;

Le président: J'ai bien peur qu'une personne plus qualifiée que je ne le suis devrait vous répondre.

Senator Asselin: In French one reads:

«g) les personnes au sujet desquelles il existe de bonnes raisons de croire qu'elles *commettront* des actes de violence de nature à porter atteinte à la vie ou à la sécurité humaines au Canada, ou qu'elles appartiennent à une association susceptible de commettre de tels actes *ou qu'elles sont* susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association;»

Le sénateur Riley: Le témoin ne pourrait-il prendre cela en note?

Senator Asselin: I declared a short while ago that some members of the House of Commons objected to the fact of finding someone guilty by association.

M. Tait: Vous me permettrez respectueusement, monsieur le président, de ne pas être d'accord avec le sénateur Asselin. «Une association susceptible de commettre de tels actes» est certainement une bonne traduction de «An organization that is likely to engage in such acts of violence». La version française comporte une légère restructuration ...

«... une association susceptible de commettre de tels actes».

Le sénateur Asselin: «Ou qu'elles sont susceptibles de prendre part aux activités illégales d'une telle association». «De prendre part».

M. Tait: «... une personne qui est susceptible de prendre part aux activités illégales». Participate, de prendre part, in the unlawful activities, aux activités illégales.

Senator Asselin: It is not at all as clear for me as it is for you.

M. Tait: Je ne le conçois pas aussi clairement.

Le sénateur Asselin: Peut-être pourrions-nous mettre cette question de côté, Monsieur le président, et demander à M. Tait d'y revenir plus tard.

M. Tait: Nous avons une excellente traductrice au ministère de la Justice et je lui demanderai de revoir cette question.

Le sénateur Forsey: C'est une bonne idée.

Le président: Avez-vous d'autres questions à poser au sujet de l'article 19?

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, à l'alinéa *b*) du paragraphe 2 de l'article 19, à la page 15, il a été proposé à l'autre endroit qu'on ajoute les expressions suivantes immédiatement avant l'alinéa (i), à la ligne 34: «le Code criminel, la Loi sur les douanes, la Loi sur l'accise, la Loi des aliments et

[Text]

ic Control Act." Are there offences under those acts that are punishable by summary conviction?

Senator Godfrey: Certainly, there are in the Income Tax Act.

Senator Forsey: Why was that proposed and why was that turned down? It looked as if it were something that would limit one of the otherwise apparently wide terms here. Is there any obscure point involved?

Mr. Tait: I don't think it was an obscure point, Senator Forsey. A number of Members of Parliament felt that it would be a better approach to try to specify those Acts of Parliament in which those offences would be taken into account for the purposes of the Immigration Act. The problem, though, in any such listing—and we attempted this ourselves as we were structuring the act—is that quite serious offences continue to be created by Acts of Parliament continuously.

Senator Forsey: That is what I suspected.

Mr. Tait: And any delimitation really, in effect, struck at the basic philosophy of this approach, which was to have the immigration prohibitions self-correcting as Parliament in its wisdom created offences. Any other approach which modified that tended to have arbitrary effects of one sort or another.

Chairman: Then we will reserve for the question of translation clause 19(1)(g).

Shall clause 20 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 21 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 22 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 23 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 24 carry?

Senator Bosa: Mr. Chairman, with respect to continuous residence, does that mean that the period shall be 183 days; is that what determines residence?

Mr. Tait: Mr. Chairman, residence is established as of the date that a person is granted landed immigrant status. This deals with the case of the permanent resident who leaves Canada and if he is out of Canada for a period exceeding half a year the onus is on him to prove to the immigration officer that he did not intend permanently to abandon his status.

Senator Riley: Does the present act contain a similar provision?

Mr. Tait: This is an improvement over the present act in favour of the permanent resident, because the permanent resident, if outside Canada for one day, has the onus on him to prove that he did not intend to abandon.

[Traduction]

drogues, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur les stupéfiants. Existe-il en vertu de ces lois d'autres infractions punissables sur déclaration sommaire de culpabilité?

Le sénateur Godfrey: Certainement, en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le sénateur Forsey: Pourquoi cela a-t-il été proposé et pourquoi cela a-t-il été refusé? Il semble que cette chose pourrait restreindre la portée d'un des termes apparemment généraux. Y a-t-il un point obscur en cause?

M. Tait: Je ne le pense pas, sénateur. Un certain nombre de députés estimaient qu'il vaudrait mieux préciser quelles lois seraient prises en considération aux fins de la Loi sur l'immigration. Le problème que pose toutefois cette énumération, et nous avons nous-mêmes tenté de la dresser au moment où nous avons rédigé la loi, tient au fait que les lois adoptées par le Parlement ne cessent de créer des infractions très graves.

Le sénateur Forsey: C'est bien ce que je craignais.

M. Tait: Et, en effet, toute délimitation ébranlait le principe même de cette approche, laquelle consistait à faire en sorte que les interdictions contenues dans la Loi sur l'immigration s'ajustent d'elles-mêmes à mesure que le Parlement, faisant preuve de prudence, définissait des infractions. Toute autre approche qui y changeait quelque chose risquait d'entraîner des effets indésirables.

Le président: Nous mettrons donc de côté la question de l'article 19(1)(g).

L'article 20 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 21 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 22 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 23 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 24 est-il adopté?

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, en ce qui concerne la période de résidence continue, cela signifie-t-il que cette période doit être de 183 jours, est-ce bien la période de résidence?

M. Tait: Monsieur le président, la période de résidence commence à compter du jour où la personne reçoit son statut d'immigrant reçu. Celui qui a obtenu la résidence permanente et quitte le Canada pendant plus d'une année doit prouver au fonctionnaire de l'immigration qu'il n'avait pas l'intention d'abandonner de façon permanente son statut.

Le sénateur Riley: La loi actuelle contient-elle une disposition semblable?

M. Tait: A ce chapitre, le projet de loi constitue vraiment une amélioration par rapport à la loi qui est actuellement en vigueur, notamment en ce qui concerne le résident permanent, car le bill fait maintenant porter sur celui qui quitte le

[Text]

Senator Cameron: What is the situation with respect to cases of illness?

Mr. Tait: That frequently happens, or not infrequently happens. A permanent resident will fall ill and decide to go to his homeland for treatment. Under the terms of this bill he can, if he expects to be away for a long time, apply for a returning resident's permit, which would facilitate his re-entry. If he does not do that and is out for more than one-half a year, he will have to satisfy us that it was only for that reason that he left and he did not intend to leave Canada permanently.

Senator Cameron: It is not an iron-clad exclusion?

Mr. Tait: No.

Senator Godfrey: But the Citizenship Act requires that in order to acquire citizenship he must have been in Canada for a certain period of time during the previous year.

Mr. Tait: Yes.

The Chairman: Shall clause 24 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 25 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 26 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 27 carry? You indicated earlier, Senator Asselin, that you might have a question with regard to clause 27.

Senator Asselin: No, Mr. Chairman; I asked my question earlier in relation to another section. It was with respect to criminal activities and we have discussed it.

The Chairman: Shall clause 27 carry?

Hon. Senators: Carried.

Senator Bell: Before we leave that, Mr. Chairman, I find this most amusing, because it lists all these dreadful things, contraventions and so forth, and ends up by a resounding, shall be the subject of a written report to the deputy minister. You would think he would be hanged at least, but that is what he ends up with.

The Chairman: Shall clause 28 carry?

Senator Bosa: When a person at the port of entry is deemed to have been considered to have been in contravention of the provision of clause 19 when is he held in detention? Is it when he is refused entry?

[Traduction]

territoire canadien, ne serait-ce qu'un seul jour, la responsabilité de prouver qu'il n'avait pas l'intention de renoncer à son statut de résident permanent.

Le sénateur Cameron: Que se passe-t-il lorsque le résident permanent est malade?

M. Tait: Cela arrive fréquemment, ou si vous préférez, il n'est pas rare que cela arrive. Un résident permanent peut tomber malade et décider de se faire traiter dans son pays d'origine. En vertu des dispositions du présent projet de loi, le résident permanent peut, lorsqu'il projette de demeurer à l'étranger pendant une assez prolongée, demander un permis de retour pour résident permanent, ce qui rendra son retour beaucoup plus facile. S'il omet de prendre cette précaution et qu'il demeure à l'étranger pendant plus de six mois, il lui incombera de prouver qu'il n'a quitté le Canada que pour des raisons de santé et qu'il n'avait pas l'intention de quitter le pays de façon définitive.

Le sénateur Cameron: Il ne s'agit donc pas d'une exclusion automatique et irrévocable?

M. Tait: Non.

Le sénateur Godfrey: Pourtant, la Loi sur la citoyenneté canadienne requiert de l'immigrant qui veut acquérir le statut de citoyen canadien qu'il ait résidé au Canada pendant un certain temps au cours de l'année précédente.

M. Tait: C'est exact.

Le président: L'article 24 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 25 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 26 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 27 est-il adopté? Sénateur Asselin, vous avez dit tout à l'heure que vous aviez l'intention de poser une question au sujet de l'article 27.

Le sénateur Asselin: C'est déjà fait, monsieur le président; j'ai posé ma question lorsque nous discutons d'un autre article. Elle avait trait aux activités criminelles et on y a répondu.

Le président: L'article 27 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le sénateur Bell: Mais avant de passer à autre chose, Monsieur le président, permettez-moi de souligner que je trouve cela des plus amusants, parce qu'on parle de toutes ces choses terribles, infractions etc., et on finit par dire que la personne concernée devra subir un châtiment terrible, soit faire l'objet d'un rapport écrit présenté au sous-ministre. Vous seriez porté à croire qu'elle serait pour le moins pendue, mais voilà avec quoi elle s'en tire.

Le président: Devons-nous adopter l'article 28?

Le sénateur Bosa: Lorsqu'une personne est considérée au port d'entrée comme ayant enfreint les dispositions de l'article 19, où est-elle incarcérée? Cela se produit-il au moment on lui refuse le droit d'admission?

[Text]

Mr. Tait: He is not necessarily detained. He may be detained, but if he is reprieved to an inquiry, the inquiry is held as soon as is practical. It may happen right away, or the following morning. The person would only be detained if in the opinion of the senior immigration officer he was likely to abscond and not appear for the inquiry.

The Chairman: I believe the point here, Senator Bosa, if I read it correctly, is that the man may be challenged, but allowed to go to his hotel and the inquiry might take place a week later, or at convenience. This is to protect the freedom of the individual, but if he is incarcerated he must be dealt with immediately; is that correct, Mr. Tait?

Mr. Tait: That is correct, because incarceration must be reviewed periodically.

The Chairman: Shall clause 28 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 29 carry?

Senator Asselin: Clause 29(3) provides:

Except as provided in subsection (2), an inquiry by an adjudicator shall be held *in camera*.

Why is that?

Mr. Tait: Essentially, Mr. Chairman, because the subject who is involved in the inquiry may very well not want it broadcast. However, if the subject wishes it to be in public, under these provisions it will be held in public unless there is some reason, such as demonstrations or what have you, which would prevent the orderly conduct of the inquiry.

The Chairman: Is it the inquiry, or the appeal for which there is a specific provision that it may be in public?

Mr. Tait: It is the inquiry, under clause 29(2).

The Chairman: So it may be held in public if the person involved wishes in exceptional circumstances?

Mr. Tait: That is correct.

The Chairman: Shall clause 29 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 30 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 31 carry?

Senator Forsey: Mr. Chairman, I would like to know whether the lawyers present are satisfied with the wording of clause 30(2), which reads as follows:

An adjudicator may at an inquiry receive and base his decision upon evidence adduced at the inquiry and considered credible or trustworthy by him in the circumstances of each case.

Are you chaps satisfied with that?

The Chairman: I think some of those words are rather unnecessary.

[Traduction]

M. Tait: Elle n'est pas nécessairement détenue. Elle peut l'être, mais si elle doit faire l'objet d'une enquête, l'enquête se tient dès que possible, sur-le-champ, ou le lendemain matin. La personne concernée est détenue uniquement si l'agent d'immigration supérieur estime qu'elle peut s'enfuir et ne pas comparaître à l'enquête.

Le président: Si je comprend bien ce que vous dites, sénateur Bosa, la personne concernée peut être accusée, mais on lui permet de retourner à son hôtel et l'enquête peut avoir lieu la semaine suivante, ou lorsque cela est possible. Cela afin de protéger la liberté individuelle, mais si la personne est incarcérée, son cas doit être traité sur-le-champ, est-ce exact Monsieur Tait?

M. Tait: C'est exact, parce que l'incarcération doit être revue périodiquement.

Le président: Devons nous adopter l'article 28?

Des voix: Adopté.

Le président: Devons nous adopter l'article 29?

Le sénateur Asselin: Le paragraphe 29(3) prévoit que:

«(3) Sous réserve du paragraphe (2), l'arbitre mène l'enquête à huis clos.»

Pourquoi cela?

M. Tait: Essentiellement, Monsieur le président, parce que la personne concernée ne veut peut-être pas que son cas fasse l'objet de publicité. Toutefois, si elle souhaite que l'enquête soit publique, elle le sera, en vertu de ses dispositions, à moins qu'il n'y ait certaines raisons, comme par exemple des manifestations, ou que sais-je, qui en empêcherait le déroulement normal.

Le président: Est-ce au sujet de l'enquête ou de l'appel qu'il existe une disposition précise prévoyant que les audiences peuvent être publiques.

M. Tait: Il s'agit de l'enquête, en vertu du paragraphe 29(2).

Le président: Donc, en circonstances exceptionnelles, l'enquête peut être publique si la personne concernée le souhaite.

M. Tait: C'est exact.

Le président: Devons-nous adopter l'article 29?

Des voix: Adopté.

Le président: Devons-nous adopter l'article 30?

Des voix: Adopté.

Le président: Devons-nous adopter l'article 31?

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, j'aimerais savoir si les avocats ici présents sont satisfaits du libellé du paragraphe 30(2) qui dit:

«(2) L'arbitre peut recevoir les preuves qu'il considère dignes de foi eu égard aux circonstances de chaque espèce et fonder sa décision sur lesdites preuves soumises lors de l'enquête.

Êtes-vous satisfait de cette formulation, Messieurs?

Le président: Je crois que certains de ces mots sont inutiles.

[Text]

Senator Godfrey: I think it really means to extend the rules of evidence so as to admit hearsay, which is a principle of administrative law, in any event, because it does not have the strict rules of evidence found in other courts.

Senator Forsey: You are in favour of it?

Senator Godfrey: Yes, because I am a believer in hearsay evidence being admitted in certain circumstances so that its weight can be judged.

The Chairman: Yes, it is a good point, Senator Godfrey; it makes it quite clear that a type of natural justice can be used in arriving at the decision.

Senator Forsey: It is something similar to the Labour Relations Act.

The Chairman: Yes.

Senator Forsey: I just wanted to make sure that you lawyers do not consider that it goes too far.

The Chairman: Shall clause 31 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 32 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 33 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 34 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 35 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 36 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 37 carry?

Senator Bosa: Does the discretion of the minister remain the same, or has it been restricted under this bill?

Mr. Tait: It has been restricted to the extent that it is quite clear that a permit can only be given to a person who is in an inadmissible class, but the clause is essentially the same as the section in the present act. It clarifies it.

Senator Bosa: "In an inadmissible class" could mean a visitor who wants to gain admission to Canada, and the minister has that discretion?

Mr. Tait: A minister can issue a permit to anybody who is otherwise inadmissible; that would include a visitor who, for one reason or another, overstays his visit and renders himself in an inadmissible class as a result of that.

Senator Bosa: That is a pretty wide discretion.

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Je pense que cet article vise en fait à étendre les règles de la preuve de façon à ce qu'elles comprennent les dépositions sur la loi d'autrui ce qui est, de toute façon, un principe du droit administratif, ne comportant pas les règles strictes de la preuve qu'on retrouve dans les autres tribunaux.

Le sénateur Forsey: Vous l'approuvez donc?

Le sénateur Godfrey: Oui, parce que j'estime que les dépositions sur la loi d'autrui devraient être acceptées en certaines circonstances pour qu'on puisse en tenir compte dans les jugements.

Le président: Oui, c'est là un bon point, sénateur Forsey; cela montre manifestement qu'on peut se fonder sur une certaine justice naturelle pour en arriver à une décision.

Le sénateur Forsey: Cela ressemble à la Loi sur les relations de travail.

Le président: Oui.

Le sénateur Forsey: Je voulais simplement m'assurer que vous, en votre qualité d'avocat, ne considériez pas que cet article allait trop loin.

Le président: L'article 31 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 32 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 33 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 34 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 35 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 36 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 37 est-il adopté?

Le sénateur Bosa: Le ministre a-t-il toujours le même pouvoir discrétionnaire, ou ce dernier a-t-il été limité dans les présent projet de loi?

M. Tait: Il a été limité en ce sens qu'il est manifeste qu'un permis peut être accordé uniquement à une personne faisant partie d'une catégorie non admissible, mais cet article est essentiellement le même que l'article contenu dans la présente loi. Il le précise.

Le sénateur Bosa: Catégorie «non admissible» pourrait vouloir dire un visiteur qui veut être admis au Canada, et le ministre aurait donc le pouvoir de lui délivrer un permis?

M. Tait: Un ministre peut délivrer un permis à quiconque serait sinon non admissible, notamment à un visiteur qui pour une raison ou pour une autre reste plus longtemps que permis au Canada et se retrouve donc ainsi dans une catégorie non admissible.

Le sénateur Bosa: C'est là un pouvoir assez vaste.

[Text]

Senator Godfrey: Am I correct in saying that the minister can allow a man to remain here permanently, but he does not get landed immigrant status?

Mr. Tait: That is correct. The minister cannot confer a lawful immigration status on him, but he can allow the coming and remaining in Canada of a person who is inadmissible. He cannot issue a permit to a person under order of deportation. He cannot revoke a deportation order.

Senator Bosa: Under Bill C-24, did he have to report to Parliament the number of permits he issued?

Mr. Tait: Yes, he did. Under this bill he is required to report to Parliament. Under clause 37(7) the minister shall report to Parliament on the issuance of permits and specify the particulars. That is to say, he will report to Parliament, giving the details of the prohibitory permits overcome.

Senator Bosa: I realize that. But did he have to do that before?

Mr. Tait: Yes, he makes a report to Parliament, but the present act does not require the minister to be as forthcoming with the information. I do not want to mislead you, senator, but in my view the present act does require the minister to do that, but members of the committee in the Commons disagreed and spelled it out even more clearly than the present act does.

Senator Riley: Would this apply in the case of a visitor coming under a written permit from the minister? If that person wants to apply for immigrant status, does he have to return to the country from which he came and apply again? Would that normally have to be done?

Mr. Tait: Yes, that is the case, normally, although many minister's permits are issued to people who subsequently become landed by Order in Council. This would be the case of sponsorable dependants who, instead of going through the normal procedure through our post abroad, just appear at a port of entry. An aged mother appears at a port of entry, she is inadmissible, she does not have a visa, but we give her a minister's permit and subsequently she gets an Order in Council.

Senator Asselin: If the minister's permit is refused, does the applicant have a right of appeal?

Mr. Tait: No.

Senator Godfrey: Was it not something like 80,000 permits issued a year?

Mr. Tait: It was 14,000.

Senator Godfrey: I thought it would include those seasonal workers and so on.

Mr. Tait: No, those are employment visas. There are 80,000 issued in a year, but not necessarily outstanding at any one time.

[Traduction]

Le sénateur Godfrey: Est-ce exact que le ministre peut permettre à un immigrant de rester ici d'une façon permanente, sans lui accorder toutefois le statut d'immigrant reçu?

M. Tait: C'est exact. Le ministre ne peut accorder un statut officiel d'immigrant, mais il peut permettre à une personne non admissible d'entrer et de demeurer au Canada. Il ne peut délivrer un permis à une personne qui a fait l'objet d'une ordonnance d'expulsion, pas plus qu'il ne peut révoquer cette ordonnance.

Le sénateur Bosa: En vertu du projet de loi C-24, le ministre devait-il faire rapport au Parlement du nombre de permis qu'il avait délivrés?

M. Tait: Oui. En vertu du présent projet de loi, il est également tenu de faire rapport au Parlement. Aux termes du paragraphe 37(7), le ministre doit faire rapport au Parlement des permis qu'il a délivrés et en préciser les modalités d'application. C'est-à-dire qu'il fait rapport au Parlement et énumère les interdictions levées.

Le sénateur Bosa: Je sais cela, mais devait-il agir ainsi auparavant?

M. Tait: Oui, actuellement, il dépose un rapport au Parlement, mais la présente loi n'exige pas du Ministre qu'il le fasse aussi rapidement. Je ne voudrais pas vous induire en erreur, Sénateur, mais je crois que 262.1—la loi actuelle comporte cette exigence; les membres du Comité de la Chambre des communes ont toutefois montré leur désaccord à ce sujet et l'ont manifesté encore plus clairement que ne le fait la présente loi.

Le sénateur Riley: Cela s'appliquerait-il à un visiteur admis en vertu d'un permis délivré par le Ministre? Si cette personne voulait obtenir le statut d'immigrant reçu, devrait-elle retourner dans son pays et présenter une nouvelle demande? Normalement, est-ce ainsi qu'elle devrait procéder?

M. Tait: Oui, c'est habituellement le cas, bien qu'un grand nombre de permis ministériels soient délivrés à des personnes qui deviennent par la suite immigrants reçus par décret du conseil. Ce serait le cas des dépendants parrainés, qui, au lieu de passer par la filière normale, par notre bureau à l'étranger, ne font que se présenter au port d'entrée. Une mère âgée se présente au port d'entrée: elle n'est pas admissible et n'a pas de visa, mais nous lui donnons un permis ministériel et par la suite elle obtient son statut d'immigrant reçu par décret du conseil.

Le sénateur Asselin: Si le permis du ministre est refusé, le demandeur a-t-il un droit d'appel?

M. Tait: Non.

Le sénateur Godfrey: Ne délivre-t-on pas quelque 80,000 permis par année?

M. Tait: Non, ce fut plutôt 14,000.

Le sénateur Godfrey: J'aurais cru que cela comprenait les travailleurs saisonniers, etc.

M. Tait: Non, ces derniers détiennent des visas d'emploi. Il y a 80,000 permis délivrés chaque année, mais ils ne sont pas tous nécessairement valides en même temps.

[Text]

The Chairman: I missed that. I was doing something else. We are discussing the number of minister's permits granted in a year.

Mr. Tait: We had a very large number in 1975—21,000—and a decline in 1976. I do not have the figures here.

The Chairman: It is used extensively on compassionate grounds.

Mr. Tait: Yes.

The Chairman: That is really totally at the minister's discretion, if there is an arguable case for someone to come.

Mr. Tait: That is the principal technique through which the minister's discretion is exercised.

The Chairman: A little old lady, in other words, who does not have the points and so on and so forth, and does not have a family here, but may have a very good friend. I knew of a case such as that and referred it to a friend of mine who is a lawyer. All I know is that she eventually arrived. I do not know on what basis.

Mr. Tait: That is the way it was done.

Senator Godfrey: I suppose it would apply to a damn good cook. You would persuade the minister to allow her to remain.

Mr. Tait: That is an employment visa.

Senator Riley: Or a nanny.

The Chairman: Shall clause 37 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 38 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 39 carry?

Senator Forsey: Well, Mr. Chairman, there were, as the witness knows, and probably everybody else knows, some very serious discussions of this at the report stage in the other place, and there were at least two proposals to bring the judiciary into things as an extra safeguard for the people concerned. The proposals may be rather complicated. One of them was by Mr. De Bané, which proposed in clause 39 that lines 33 to 45 be struck out and that there should be substituted, "a certificate issued at the discretion of a judge of the Federal Court on application of the Minister and the Solicitor General, which application shall contain all the particulars of security or criminal intelligence reports," and so forth and ending up as the subclause now does.

I know that when we had pretty much the original of this before us in a small act—

The Chairman: It was Bill C-85, about a year ago, Senator Forsey. We went into it with Mr. Andras at great length.

Senator Forsey: Yes. There was a great deal of discussion about this and a great many people were very uneasy about it, and the uneasiness is realistic. So I would like to know from the witness why the department feels that bringing the judi-

[Traduction]

Le président: Je n'ai pas saisi ce que vous venez de dire. Je faisais autre chose. Nous discutons du nombre de permis ministériels accordés annuellement.

M. Tait: Un très grand nombre ont été émis en 1975, soit 21,000; puis, il y a eu une baisse en 1976. Je n'ai pas les chiffres ici.

Le président: On en fait grand usage, par commisération, si l'on veut.

M. Tait: Oui.

Le président: Si l'on conteste le droit d'entrée d'une personne donnée, c'est vraiment au ministre de décider.

M. Tait: C'est là la principale technique par laquelle s'exerce le pouvoir discrétionnaire du ministre.

Le président: Prenons par exemple le cas d'une vieille dame qui n'a pas le nombre de points nécessaires, etc., qui n'a pas de famille ici, mais qui y a un très bon ami. J'ai connu un cas comme cela, et je l'ai confié à un de mes amis avocat. Tout ce que je sais, c'est qu'elle a finalement été admise, mais j'ignore à quel titre.

M. Tait: C'est ainsi que cela a été fait.

Le sénateur Godfrey: Je suppose que cela s'appliquerait à une sacrée bonne cuisinière. Vous persuaderiez le ministre de lui permettre de rester.

M. Tait: C'est un visa d'emploi.

Le sénateur Riley: Ou une nounou.

Le président: L'article 37 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 38 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 39 est-il adopté?

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, comme le témoin et probablement tout le monde le sait, le comité de la Chambre a tenu de sérieuses discussions sur cette question lors de la rédaction de son rapport, au cours desquelles on a présenté au moins deux propositions visant à y inclure l'appareil judiciaire pour assurer une garantie supplémentaire aux intéressés. Les propositions peuvent être quelque peu complexes. L'une avait été présentée par M. De Bané, qui proposait de supprimer les lignes 36 à 42 de l'article 39, pour les remplacer par «délivrée à la discrétion d'un juge de cour fédérale sur demande du Ministre et du Solliciteur général, laquelle demande devra contenir tous les détails de sécurité ou rapports en matière de criminalité», etc., en conservant le reste de l'actuel libellé.

Je sais que, lorsque nous avons examiné l'original de cette question, pour ainsi dire, dans une petite loi—

Le président: C'était le Bill C-85, il y a environ un an, Sénateur Forsey. Nous l'avons examiné en profondeur avec M. Andras.

Le sénateur Forsey: Oui. Il y a eu beaucoup de discussions à cet égard et de nombreuses personnes en étaient très gênées. Ce malaise est d'ailleurs réaliste. J'aimerais savoir du témoin la raison pour laquelle le ministère croit qu'il n'y a pas lieu d'y

[Text]

ary into it, either by the method proposed by Mr. De Bané, or the other method proposed by Mr. Brewin, which would have struck out the whole of 39, 40, 41 and 42 and substituted something he proposes about the Immigration Appeal Board—which would appear to give more security to the accused person, shall I say, than the existing provisions—would not do.

Mr. Tait: I will start, if I may, Mr. Chairman, with a bad argument, by saying this is a great improvement, as far as clause 39 goes, over what we have today.

Senator Forsey: Over Bill C-85.

Mr. Tait: Both over Bill C-85 and the 1952 act. Under the 1952 act, under section 7(4) and (5), the minister is able to declare any visitor to Canada to have ceased to be a visitor and issue on his own discretion a deportation order if that person is within Canada. It has the curious lacuna which Bill C-85 attempted to rectify for the period of the Olympics, but that same power does not exist at the port of entry with respect to visitors, which is what Bill C-85 was designed to do. The provisions of clause 39, I suggest, are a marked improvement because it requires the two ministers of the Crown to issue the certificate. It specifies—and this was an amendment made in committee—that the reports of security and criminal intelligence which are available to them are circumscribed to the fact that they are not just criminal and intelligence reports, but they cannot be revealed, in order to protect the information sources. The committee felt that was an important expansion of the reason why these reports cannot be used openly.

Senator Forsey: If I may interrupt, I think that was one point that was raised on Bill C-85 and was not met, and now it is being met.

Mr. Tait: You are correct, senator. That has been incorporated into this law. Finally, of course, the person is given an inquiry. I agree that the inquiry is truncated to the extent that the evidence against the person consist solely of the certificate which has been signed by the two ministers. But the inquiry nevertheless is held to establish identity, and so on. So there is that degree of protection, that a case of mistaken identity can be avoided.

There are two basic reasons why I think the committee decided that it was inappropriate to involve the judiciary. The first is that this type of security case is the responsibility of the executive and that it was really impracticable, as well as being inappropriate, to involve the courts in a matter which may have to be dealt with with extreme expedition—because this is the sort of case, although they are rare, where often speed is of the essence; a highly dangerous person is known to be within Canada as a visitor, or seeking admission at a port of entry, and one has to be able, in such circumstances, particularly when terrorists are involved, to act very expeditiously indeed.

The Chairman: I do not know if other lawyers present will agree with me, but speaking personally and not as chairman, Senator Forsey would be very concerned to see members of the

[Traduction]

faire inclure l'appareil judiciaire, que ce soit par la méthode de M. De Bané ou par celle de M. Brewin, laquelle aurait éliminé les articles 39, 40, 41 et 42 et les aurait remplacés par quelque chose se rapportant à la Commission d'appel de l'Immigration, et qui semblerait accorder plus de sécurité à l'accusé, je crois, que les dispositions existantes?

M. Tait: Si vous le permettez, Monsieur le Président, je commencerai avec un mauvais argument, en disant que pour ce qui est de l'article 39, c'est une grande amélioration par rapport à ce que nous avons aujourd'hui.

Le sénateur Forsey: Par rapport au Bill C-85.

M. Tait: Au Bill C-85 et à la Loi de 1952. Aux termes des paragraphes 7(4) et (5) de cette loi, le Ministre peut déclarer qu'une personne quelconque visitant le Canada cesse d'être visiteur, et il peut délivrer à sa discrétion une ordonnance d'expulsion si cette personne est au Canada. On y retrouve les curieuses lacunes que le projet de loi C-85 avait cherché à combler pour la période des Jeux olympiques, mais ce pouvoir n'existe pas au point d'entrée à l'égard des visiteurs, ce qui était précisément l'objet du bill C-85. À mon avis, les dispositions de l'article 39 traduisent une amélioration frappante puisqu'il oblige les deux ministres de la couronne à émettre l'attestation. Il y est précisé, grâce à une modification faite en Comité, que les rapports de sécurité ou de criminalité dont ils disposent ont ceci de particulier qu'il ne s'agit pas seulement de rapports de sécurité ou de criminalité mais de rapports dont il est impossible de divulguer le contenu par nécessité de protéger les sources de renseignements. De l'avis du Comité, il s'agit là d'une justification importante donnée à la raison pour laquelle ces rapports ne peuvent pas être utilisés librement.

Le sénateur Forsey: Permettez-moi d'intervenir. Ce point, me semble-t-il, avait déjà été soulevé à propos du bill C-85 et n'avait pas eu de suite; aujourd'hui, c'est chose faite.

M. Tait: C'est exact, Sénateur, puisque cette explication fait maintenant partie de la loi. En définitive, bien entendu, la personne qui fait l'objet d'une enquête. Je reconnais que celle-ci est tronquée dans la mesure où les preuves portées contre une personne se résument uniquement à l'attestation qui a été signée par les ministres. Mais une enquête a quand même lieu en vue d'établir l'identité, etc. Il existe donc au moins cette protection-là, ce qui peut éviter les cas de fausse identité.

Deux raisons fondamentales, je pense, ont poussé le Comité à décider qu'il n'était pas opportun d'avoir recours aux tribunaux. La première, c'est que ce genre de cas de sécurité relève de l'exécutif et qu'il est peu pratique ainsi qu'inopportun d'avoir recours aux tribunaux dans un domaine qui peut avoir à être expédié très rapidement, car il s'agit de cas qui, bien que rares, exigent essentiellement d'être réglés en vitesse; si, par exemple, on sait qu'une personne très dangereuse se trouve au Canada en qualité de visiteur ou cherche à être admise à un point d'entrée, il faut dans ses conditions, surtout lorsqu'il s'agit de terroristes, pouvoir en effet, agir très rapidement.

Le président: Je ne sais si d'autres avocats ici-présents seront de mon avis, mais si je parle en mon nom propre et non pas à titre de président, le sénateur Forsey s'inquiète beaucoup

[Text]

judiciary required to sit *in camera*, without the attendance of the accused, to arrive at a decision of a semi-judicial nature. You could not ask a judge to do that. It would be a very poor image to create of an open, independent court system. I would be very much opposed to involving a judge in anything of this sort.

Senator Asselin: I agree, Mr. Chairman.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, le gouvernement du Québec a posé certaines objections au sujet du bill en question, et on a fait une référence tout particulière à l'article 39. On disait ceci: «Le Conseil de la sécurité nationale n'est pas défini dans le projet de loi. Dans une société démocratique il nous apparaîtrait normal que soit défini ce concept de façon à limiter de la part arbitraire qui peut se retrouver dans l'application de l'article 39». De plus, le ministre a répondu, comme le fait M. Tait dans les dernières observations qu'il vient de donner, et je dis que c'est une objection majeure. Le gouvernement du Québec, dans son mémoire sur le bill, à la page 5, dit: «Pourquoi est-ce qu'on n'a pas défini ce concept de sécurité nationale?» Il me semble qu'il aurait pu y avoir une définition assez large pour pouvoir rencontrer les objections des personnes visées par l'article 39.

Mr. Tait: I find myself somewhat at a loss to comment on that question. It seems to me that the concept of national security is a relatively well understood notion. There are specific criminal offences which can be dealt with in the normal way but the question of national security is the notion of where the safety of the state is at stake in the face of threats which may not involve easily categorized criminal offences, such as sabotage, espionage, and that category of offences.

The Chairman: I would like to ask the witness—I ask the question in the context of a nation which has between 100,000 and 200,000 immigrants a year, and 50 million visitors, and 20,000 permits to let people in—How many of those special certificates were issued last year?

Mr. Tait: We do not have at the present time a certificate procedure.

The Chairman: I meant under C-85.

Mr. Tait: That was a temporary act which expired at the end of last year.

The Chairman: It was in power for some six or eight months. How many certificates were issued under it?

Mr. Tait: It was actually employed only once.

Senator Forsey: I notice that Mr. Brewin suggests that the applicant should receive a summary of the basis of objections. That seems to me to be a reasonable sort of proposal. He says "shall not furnish the applicant with the source of the information but shall furnish the applicant with a summary". What is wrong with that?

Mr. Tait: In part, of course, Mr. Brewin's point has been met in clause 40, as amended, which describes the procedures which would be taken with respect to such reports on perma-

[Traduction]

de ce que les membres de la magistrature seraient obligés de siéger à huis clos, sans la présence de l'accusé, pour arriver à une décision de nature quasi judiciaire. Vous ne pourriez demander à un juge de faire cela. Ce serait donner une très mauvaise image d'un système judiciaire qui se dit ouvert et indépendant. Je m'opposerais très fortement à ce qu'un juge participe à une décision de ce genre.

Le sénateur Asselin: Je suis d'accord, monsieur le président.

Senator Asselin: Mr. President, the Government of Quebec has raised some objections with regard to this bill, particularly in relation to Section 39. "The National Security Council it was said, has not been defined in the Bill. In a democratic society, it seems the normal thing would be to define this notion so as to restrict any arbitrary application of provisions in Section 39". Further, the Minister provided an answer, just as Mr. Tait has done in his last remarks, and in my opinion it is a major objection. On page 5 of its brief on the Bill the Government of Quebec state. "Why has this notion of National Security not been defined?" I believe a wide enough definition could have been found, which would meet the objections of those concerned by Section 39.

M. Tait: Je ne sais pas trop comment répondre à cette question. Il me semble que l'idée de sécurité nationale est fort bien comprise. Il existe des infractions criminelles spéciales dont on peut s'occuper par voie ordinaire, mais le problème de la sécurité nationale renvoie à des situations où la sécurité de l'État est mise en danger dans les cas de menaces qui ne relèvent peut-être pas de catégories d'infractions criminelles bien définies, comme le sabotage, l'espionnage et ce type d'infractions.

Le président: J'aurais une question à poser au témoin et ma question tient compte de la situation d'un pays qui reçoit de 100,000 à 200,000 immigrants par an et 50 millions de visiteurs et émet 20,000 permis pour permettre à des personnes d'entrer; la voici: «Combien d'attestations spéciales ont été émises l'an dernier?»

M. Tait: Il n'existe par à l'heure actuelle de procédure pour émettre une attestation.

Le président: Je pensais au projet de loi C-85.

M. Tait: Il ne s'agissait que d'une loi temporaire échuë à la fin de l'an dernier.

Le président: Elle a été en vigueur de six à huit mois. Combien d'attestations ont été émises en vertu de cette loi?

M. Tait: elle n'a servi, en fait, qu'une seule fois.

Le sénateur Forsey: Je remarque que M. Brewin laisse entendre que le demandeur devrait recevoir un résumé des motifs sur lesquels s'appuie l'objection. Cela me paraît être une proposition raisonnable. Il affirme: «Ne fournira pas au demandeur la source des renseignements mais lui fournira un résumé.» Que trouvez-vous à y redire?

M. Tait: La proposition de M. Brewin a, bien entendu, reçu une réponse partielle à l'article 40, sous sa forme modifiée, puisqu'il décrit les procédures qui seraient appliquées concer-

[Text]

nent residents. Clearly, when we turn from visitors to permanent residents, very much more is required in the way of safeguards, and the committee felt that it was right that all the procedures of a special advisory board, which would be advising Cabinet on such cases when permanent residents are involved, should be spelled out. There the permanent resident has the right to a hearing and the chairman of the advisory board makes as much available in the course of the hearing to the person subject to the proceedings as is possible. But clearly in such cases it is often impossible to reveal the full nature of the case, because of the need to protect sources of information.

As you can see in clause 40, where permanent residents are involved, there are 10 paragraphs. For instance, in clause 40(8)—this was a suggestion made by Mr. Fairweather—the special advisory board can terminate its proceedings where it feels that the information available to it is not of a nature which justifies these special procedures. The point about making information available to the person subject to the proceedings is in subsection (4)(b):

a statement summarizing such of the circumstances and information available to the Special Advisory Board as will, in the opinion of the Chairman of that Board, enable the person to be as fully informed as possible of the nature of the allegations made against him.

Having regard to his duties, of course, to protect the information.

Senator Forsey: This applies to permanent residents.

Mr. Tait: Yes. In the case of visitors, of course, we are dealing, in the most common case, at the port of entry, where our main concern is just to prevent that person from coming into Canada.

The Chairman: You want him out in twenty-four hours, or as fast as you can.

Mr. Tait: In twenty-four minutes if we can.

The Chairman: Are there further questions on those clauses?

Senator Forsey: On the further clauses?

The Chairman: We started on clause 39 and then went into clause 40. I should go back to clause 39 now. Shall clause 39 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 40. This is the one we have just discussed. Shall clause 40 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 41.

Senator Forsey: There was a suggestion in the other place that not merely one but three of the members should be retired judges of superior courts. That seemed to me to have some merit. What is the difficulty about that? Are they too hard to

[Traduction]

nant de tels rapports rédigés à propos de résidents permanents. Il est évident que lorsqu'une personne veut changer son statut de visiteur en celui de résident permanent, les garanties doivent être beaucoup plus rigoureuses et le Comité a été d'avis qu'il était opportun que soient énoncées toutes les procédures d'un Conseil consultatif spécial qui jouerait le rôle de cabinet consultatif lorsqu'il s'agit de cas touchant des résidents permanents. Dans ces cas, le résident permanent a droit à une audience au cours de laquelle le président du Conseil consultatif fournit, dans la mesure du possible, toutes les précisions à la personne qui fait l'objet des poursuites. Il est toutefois évident que dans de telles affaires il est souvent impossible de révéler la totalité des faits et ce, pour protéger les sources de renseignements.

Comme vous pouvez le voir dans l'article 40, lorsque des résidents permanents sont impliqués, il y a 10 paragraphes. Par exemple, dans le paragraphe 49(8)—il s'agit là d'une proposition faite par M. Fairweather—le Conseil consultatif spécial peut mettre fin à ses poursuites lorsqu'il est d'avis que les renseignements dont il dispose ne sont pas d'une nature qui justifie ces procédures spéciales. Les détails relatifs à la communication des renseignements à la personne faisant l'objet des poursuites sont indiqués à l'alinéa (4)(b):

un exposé résumant les renseignements dont dispose le conseil consultatif spécial et qui, de l'avis de son président, informeront, dans la mesure du possible, la personne de la nature des allégations portées contre elle.

Compte tenu, bien entendu, de son obligation de protéger les sources de renseignements.

Le sénateur Forsey: Ceci s'applique aux résidents permanents.

M. Tait: Oui. Dans le cas des visiteurs, nous agissons dans la plupart des cas au point d'entrée et notre première préoccupation est tout simplement celle d'empêcher cette personne d'entrer au Canada.

Le président: Vous voulez l'expulser en 24 heures ou aussi rapidement que vous le pouvez.

M. Tait: En 24 minutes si nous le pouvons.

Le président: Y a-t-il d'autres questions relativement à ces articles?

Le sénateur Forsey: Sur les articles complémentaires?

Le président: Nous avons commencé avec l'article 39 et nous venons d'examiner l'article 40. Je dois maintenant revenir à l'article 39. Devons-nous l'adopter?

Les honorables sénateurs: Adopté.

Le président: Nous venons de discuter de l'article 40. Devons-nous l'adopter?

Les honorables sénateurs: Adopté.

Le président: Article 41.

Le sénateur Forsey: On a proposé à l'autre endroit que non seulement un mais trois des membres devraient être des juges en retraite des cours supérieures. Cela m'a semblé assez bien fondé. Quelles sont les difficultés à ce sujet? Est-il trop

[Text]

find, or what? Or do you want more lay opinion? Have you lost confidence in retired judges?

Mr. Tait: By no means. The committee did, indeed, adopt an amendment which would have required that there be three sitting judges as members of the Special Advisory Board. The committee pondered on that overnight and decided the next morning to reopen the clause, with unanimous consent, and change it for a number of, I think, rather compelling reasons, some of which have already been mentioned by the Chairman. They felt that it would be far too restrictive, as well as inappropriate, to involve sitting judges as members of a body which was engaged in quasi-judicial proceedings advising the government directly.

Senator Forsey: You want one.

Mr. Tait: One retired judge.

Senator Forsey: One retired?

Mr. Tait: Yes.

Senator Forsey: Why would three retired judges be worse than one retired judge? These are perhaps naïve questions, but I am bothered about this, and the people who raised it in the other place seemed to me to be people whose views are not negligible.

Mr. Tait: It does not restrict the government's hands. They could have three retired judges, but they say at least one shall be a retired judge. The question essentially is to find the calibre and qualifications in the people the government feel they would want to be advising them. It is very useful, of course, to have people on such a body who have had experience in dealing with this delicate type of matter.

The Chairman: Senator Forsey, there is a requirement now that all vice-chairmen, I think it is, of the Immigration Appeal Board must be lawyers, so there is always a lawyer sitting on the appeal. I know a number of extra boards were created for the clean-up of those 20,000 or 30,000 cases, whatever it was, in Canada. I know personally some of the lay members of those boards, and they were very much of the opinion that those boards would not have been as effective if they had been all lawyers. It was necessary to have a lawyer, but having lay people who could bring some ordinary knowledge of surrounding circumstances to their consideration improved the functioning of the boards considerably. I notice that is carried forward into this statute.

Senator Riley: Common sense.

The Chairman: Yes. I am just giving an opinion here, not evidence, but I would think on that board you might find it very useful in a security case to have one judge, but then to have perhaps a retired RCMP inspector and someone else, a foreign diplomat or somebody like that.

[Traduction]

difficile de les trouver ou quoi? Ou désirez-vous avoir un plus grand nombre d'avis de non-juristes? Avez-vous perdu toute confiance dans les juges retraités?

M. Tait: Nullement. Effectivement, le Comité a adopté un amendement qui aurait exigé la présence de trois juges au sein du conseil consultatif spécial. Les membres du Comité ont réfléchi à la question pendant la nuit et ont décidé unanimement ce matin de reprendre l'étude de l'article et de le modifier, pour un certain nombre de raisons évidentes, à mon avis, dont certaines ont déjà été mentionnées par le président. Ils ont estimé que le fait d'exiger la participation de juges aux activités d'un organisme qui s'occupe de procédures quasi-judiciaires et conseille directement le gouvernement serait trop restrictif et inapproprié.

Le sénateur Forsey: Vous en voulez un.

M. Tait: Un juge retraité.

Le sénateur Forsey: Retraité?

M. Tait: Oui.

Le sénateur Forsey: Pourquoi trois juges retraités seraient-ils pires qu'un seul? Ce sont peut-être là des questions naïves, mais ce point me préoccupe, et les personnes qui l'ont soulevé dans l'autre endroit me semblent être des personnes dont les opinions ne sont pas négligeables.

M. Tait: Cela ne réduit pas les pouvoirs du gouvernement. On aurait pu avoir trois juges retraités, mais on a décidé qu'au moins un membre devait, être un juge à la retraite. Le problème, c'est de trouver qui a l'envergure et la compétence nécessaire parmi les employés du gouvernement. Il serait bien entendu très utile que les personnes appelées à siéger à un tel conseil aient déjà l'expérience de ces questions délicates.

Le président: Monsieur le sénateur Forsey, il est maintenant exigé que tous les vice-présidents de la Commission d'appel de l'immigration, je crois, soient des avocats afin qu'il y ait toujours un avocat au sein de la Commission. Je sais qu'un certain nombre de commissions supplémentaires ont été créées pour liquider les 20,000 ou 30,000 cas en suspens au Canada. Je connais personnellement quelques profanes qui ont été membres de ces commissions; ces derniers affirment que ces commissions n'auraient pas été aussi efficaces si elles avaient été intégralement composées d'avocats. Il était nécessaire d'avoir un avocat, mais le fait d'avoir des profanes, pouvant apporter l'éclairage de leurs connaissances des circonstances atténuantes, a grandement amélioré le fonctionnement des commissions. J'ai remarqué qu'on a tenu compte de ce facteur dans la présente loi.

Le sénateur Riley: Cela allait de soi.

Le président: Oui. Permettez-moi de vous donner simplement une opinion, non une preuve, mais je pense qu'il serait peut-être très utile qu'un juge siège à cette Commission, notamment pour statuer sur certaines affaires où la sécurité entre en jeu. L'apport d'un inspecteur retraité de la Gendarmerie Royale ou de quelqu'un d'autre comme un diplomate étranger ou quelqu'un dans ce genre serait peut-être également très précieux.

[Text]

Senator Forsey: I hope the lawyers present will notice the implication of vast respect, indeed reverence, that I have for their profession, particularly for those members of it who have been promoted to the bench.

Senator Bosa: Is it a full-time occupation to be a member of the advisory board?

The Chairman: If there is only one certificate issued in a whole eight-month period it would not be very full-time.

Senator Bosa: Then why does it have to be a retired judge? Could he not be an active judge?

The Chairman: I think here we are coming back to the point I was making a few minutes ago, that you do not want an active member of the judiciary involved in a Star Chamber proceeding, where the accused is not present because he cannot hear the evidence against him, or where witnesses are not called, where there is no cross-examination, where generally speaking the judge is not performing a judicial function at all. As I said a minute ago, when Senator Asselin agreed with me, I would be very loath to see active practising members of the bench involved in that type of thing. I think a retired judge brings you expertise and knowledge, but he is no longer a judge in a sense.

Shall clause 41 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 42. It seems procedural. Shall clause 42 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 43. Are there no observations? Shall clause 43 carry?

Hon. Senator: Carried.

The Chairman: Shall clause 44 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 45 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 46 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 47 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 48 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 49 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 50 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 51 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 52 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 53 carry?

[Traduction]

Le sénateur Forsey: J'espère que les avocats présents remarqueront le profond respect, je dirais même la vénération, que j'ai pour leur profession, en particulier ceux qui ont été élevés à la magistrature.

Le sénateur Bosa: Le poste de membre du conseil consultatif constitue-t-il une occupation à plein temps?

Le président: Si on ne délivrait qu'un seul certificat par huit mois, ce ne serait vraiment pas une occupation à plein temps.

Le sénateur Bosa: Pourquoi alors doit-il s'agir de juge à la retraite? Ne pourrait-il s'agir d'un juge en fonction?

Le président: Je crois que nous revenons maintenant au point que je faisais ressortir il y a quelque temps, que vous ne voulez pas qu'un membre actif de la magistrature participe à un procès à Chambre étoilée, où l'accusé n'est pas présent parce qu'il ne peut entendre les témoignages portés contre lui, où aucun témoin n'est appelé, où il n'y a pas de contre-interrogatoire, où à proprement parler, le juge ne remplit aucune fonction de juge. Comme je l'ai dit il y a un instant, et le sénateur Asselin en a convenu, j'hésiterais beaucoup à voir des membres actifs du barreau participer à une affaire semblable. Je crois qu'un juge à la retraite vous apporte sa compétence et ses connaissances, mais qu'en un sens, il n'est plus juge.

L'article 41 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 42. Il semble s'agir d'une question de procédure. L'article 42 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 43. Y-a-t-il des observations? L'article 43 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 44 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 45 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 46 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 47 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 48 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 49 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 50 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 51 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 52 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 53 est-il adopté?

[Text]

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 54 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 55.

Senator Forsey: In the other place M. Duclos said that in his opinion the terms of clauses 55 and 56 really meant that a foreign government would determine if an individual would come under clause 55 or clause 56.

I am sure that the witness is familiar with this argument. I can read it into the record, if necessary. What he proposed was that lines 33 to 44 of clause 55 be struck out and that there be substituted therefor the following:

“(a) a member of the inadmissible class described in paragraph 19(1)(c) unless the offense in question is a political offense;

(b) a member of an inadmissible class described in paragraph 19(1)(e), (f) or (g);

(c) a person described in paragraph 27(1)(c) or 27(2)(c); or

(d) a person who has been convicted in Canada of an offense under any act of Parliament for which a term of imprisonment of five or more years has been imposed,

and the Minister is of the opinion that the person should not be allowed to remain in Canada.”

M. Duclos suggested that this would provide more security over the refugees.

Mr. Tait: I am familiar with that argument. It is difficult for me to follow. The question of which is the more accurate measure of the gravity of an offence between a five-year actual sentence and a 10-year potential sentence is an extremely difficult one to resolve. The 10-year potential sentence is, to my mind, the more satisfactory standard of the two because of variations in actual sentencing practices. I cannot agree that there is any obvious advantage in a five-year actual sentence being the criterion.

The Chairman: It could easily be a disadvantage. Assuming it was a first offence, it is very unlikely that an accused person would get more than a five year sentence for a crime which carries a maximum term of imprisonment of 10 years. More likely than not, the sentence would only be two years imprisonment.

Mr. Tait: That is true. Of course, Mr. Duclos' argument was that we would only wish to deport a convention refugee, which we are permitted to do under the terms of the convention, if he has committed a serious breach of public order. We would only want to do that if it were a very serious offence. It is very difficult to say whether a two year sentence actual represents a very serious offence or not. Such a sentence could be imposed, for example, for a crime for which a convicted person would be liable to a maximum term of imprisonment of five years. So, the 10-year potential, to my mind, is a good deal more representative.

[Traduction]

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 54 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 55.

Le sénateur Forsey: Dans l'autre endroit, M. Duclos déclarait qu'à son avis les articles 55 et 56 voulaient réellement dire qu'un gouvernement étranger déterminerait si le cas d'un individu relèverait de l'article 55 ou de l'article 56.

Je suis certain que le témoin se souvient de cet argument. Au besoin, je peux le retrouver dans les délibérations. M. Duclos avait proposé que les lignes 30 à 42 de l'article 55 soient radiées et remplacées par les suivantes:

«a) qu'il ne fasse pas partie des personnes non admissibles visées à l'alinéa 19(1)c) à moins que l'infraction en question n'ait un caractère politique;

b) qu'il ne fasse partie des personnes non admissibles visées aux alinéas 19(1)e), f) ou g);

c) qu'il ne soit une des personnes visées aux alinéas 27(1)c) ou 27(2)c); ou

d) qu'il n'ait été déclaré coupable au Canada d'une infraction prévue par une loi du Parlement et qu'il ait purgé une peine d'au moins cinq ans d'emprisonnement

et que le ministre ne soit d'avis qu'il ne devrait pas être autorisé à demeurer au Canada».

M. Duclos avait laissé entendre que cela assurerait une plus grande protection aux réfugiés.

M. Tait: Je suis au courant de cet argument. Je n'arrive pas à le comprendre. Il est très difficile de déterminer quel critère établit mieux la gravité d'une infraction entre une condamnation réelle de 5 ans et une condamnation virtuelle de 10 ans. La condamnation virtuelle de 10 ans est, à mon avis, le critère le plus approprié des deux étant donné l'évolution des modes de condamnation. Je ne puis convenir qu'il y ait un avantage évident à nous fonder sur la condamnation réelle de 5 ans.

Le président: Cela pourrait facilement être un désavantage. Lors d'une première infraction, un accusé se voit rarement infliger une peine de plus de 5 ans pour un crime dont la période maximale d'emprisonnement est de 10 ans tout au plus. Il est beaucoup plus probable que la peine ne soit que de deux ans d'emprisonnement.

M. Tait: C'est exact. Naturellement, l'argument de M. Duclos portait sur le fait que nous ne voudrions déporter un réfugié au sens de la Convention, geste que nous avons le droit de poser aux termes de la Convention, que si ce dernier a sérieusement troublé la paix publique. Nous ne voudrions recourir à cette mesure que dans le cas d'une infraction très grave. Il est très difficile de déterminer si une condamnation effective de 2 ans représente réellement une infraction grave ou non. Cette peine pourrait par exemple être imposée pour un crime punissable d'une peine maximale de 5 ans. Quant à moi donc, une peine virtuelle de 10 ans est de loin plus représentative.

[Text]

Senator Forsey: That covers one point, but it does not cover the other point raised by M. Duclos. Perhaps I had better reserve that until we reach clause 56.

The Chairman: Shall clause 55 carry?

Hon. Senator: Carried.

The Chairman: Next, clause 56.

Senator Forsey: In dealing with clause 56, M. Duclos said:

Since clause 56 allows the non-implementation of a removal order if the refugee has not been able to obtain the authorization to remain in any other country, removal will only take place in the case of the people on whom their country of origin wishes to avenge itself. For instance, since Vietnam does not especially want to settle its account against General Quang, he will be able to ask to stay in Canada under clause 56. On the other hand, a Chilean who will have been a member of a popular unit the Allende regime could not make use of clause 56 since the Pinochet administration would be only too happy to let him come back to Chile to torture him and possibly have him executed.

Mr. Tait: it is a curious argument. The intent of clause 56 has nothing to do with refugees at all. it is to deal with a situation where we have a deportation order out against an individual and we simply cannot execute it because no country will accept that person. We have to reconcile that situation with the provision under clause 57 which says that a person who has a deportation order against him cannot come into Canada except with the consent of the minister. To reconcile that, we say in clause 56 that the order shall be deemed not to have been executed if the person leaves Canada with that deportation order and cannot find any other country to take him. That is the purpose of clause 56.

When it comes to deporting a refugee, circumstances could arise in which the country to which we are trying to deport that individual will not take him, with the result that he is not deported. If the country will take him, he is, of course, deported.

I cannot follow the argument which says that that somehow or other means that the execution of deportation orders is dependent upon the will of other governments. Our obligations under the treaty remain clear. If a person has been found to be a convention refugee, we are unable, under the terms of the convention, to deport him to that country where his life and liberty are in danger. We would not deport a convention refugee from Chile to Chile if we felt that that person's life and liberty would be in danger in Chile.

General Quang was never, to my knowledge, found to be a convention refugee under due procedures. Had he been so classified, however, and Vietnam had been willing to accept him, we would not have deported him to Vietnam.

[Traduction]

Le sénateur Forsey: Cela va pour un point, mais le point soulevé par M. Duclos n'en est pas réglé pour autant. Peut-être devrais-je réserver mes commentaires jusqu'à ce que nous arrivions à l'article 56.

Le président: L'article 55 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Passons à l'article 56.

Le sénateur Forsey: En ce qui concerne l'article 56, M. Duclos déclarait:

Puisque l'article 56 autorise la non-exécution de l'ordonnance de renvoi si le réfugié n'a pu obtenir l'autorisation de demeurer dans un autre pays, le renvoi n'aura lieu que dans les cas où le pays d'origine du réfugié souhaite obtenir vengeance. Par exemple, comme le Vietnam ne tient pas particulièrement à régler son compte au général Quang, ce dernier pourra demander à demeurer au Canada en vertu de l'article 56. Par ailleurs, un Chilien qui aurait fait partie d'une unité populaire sous le régime Allende ne pourrait pas invoquer l'article 56, car le gouvernement Pinochet ne serait que trop heureux de le laisser revenir au pays pour le torturer et peut-être même pour l'exécuter.

M. Tait: Drôle de raisonnement! L'article 56 n'a rien à voir avec les réfugiés. Il porte sur les cas où une ordonnance d'expulsion émise à l'encontre d'une personne ne peut être exécutée parce qu'aucun pays n'accepte d'accueillir cette personne. Nous devons concilier cette situation avec la disposition contenue à l'article 57 et selon laquelle une personne faisant l'objet d'une ordonnance d'expulsion ne peut être admise au Canada sauf si elle en obtient l'autorisation du Ministre. Pour concilier ces choses, l'article 56 stipule que l'ordonnance sera réputée ne pas avoir été exécutée si la personne quitte le Canada par suite de l'émission d'une ordonnance d'expulsion mais ne trouve aucun pays pour l'accueillir. C'est là l'objectif de l'article 56.

Quand il s'agit de l'expulsion d'un réfugié, il arrive que le pays vers lequel nous tentons d'expulser ladite personne n'accepte pas de l'y faire entrer, si bien que cette personne n'est pas expulsée. Si le pays accepte toutefois de l'admettre, cette personne est évidemment expulsée du Canada.

Je ne peux accepter ce raisonnement selon lequel, quoi qu'il en soit, l'exécution des ordonnances d'expulsion dépend de la volonté des gouvernements étrangers. Les obligations que nous avons contractées en vertu du traité demeurent claires. S'il est établi qu'une personne est considérée comme un réfugié au sens de la Convention, nous ne pouvons, toujours en vertu de cette Convention, l'expulser vers un pays où sa vie et sa liberté seraient menacées. Nous n'expulserions pas vers le Chili un réfugié chilien considéré comme réfugié au sens de la Convention, si nous estimions que la vie et la liberté de cette personne y seraient menacées.

À ma connaissance, le général Quang n'a jamais été considéré comme un réfugié au sens de la Convention. S'il l'avait été toutefois et si le Vietnam avait voulu de lui, nous ne l'aurions pas expulsé vers ce pays.

[Text]

Senator Forsey: in other words, you think that the contention of M. Duclos was unfounded?

Mr. Tait: Yes.

Senator Forsey: he misunderstood the situation.

Mr. Tait: I think he did, yes.

The Chairman: Shall clause 56 carry?

Hon. Senator: Carried.

The Chairman: Next, clause 57. Shall clause 57 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Next, clause 58. Shall Clause 58 carry?

Hon. Senators: Carried.

Senator Asselin: Mr. Chairman, unless other members of the committee have some objection, I would suggest that we take Part IV of the bill en bloc as that part deals with administrative clauses.

The Chairman: Unless any honourable senator has specific questions to ask on Part IV, I would be delighted, if it is agreed, simply to move that part IV *in toto*,—that is, sections 59 to 85, inclusive—be adopted.

Senator Forsey: Mr. Chairman, I am sorry to be such a nuisance, but I do have one or two questions to ask, I am afraid. I could ask a very simple question now, immediately, on clause 70(1).

I wonder why the department is not willing to insert there the word "reasonable", so that the phrase would read "... within such reasonable period of time as is prescribed ..."

I think it was suggested in the other place that the word "reasonable" might be inserted, and I cannot really see why there should be an objection to that. I suppose it circumscribes, once again, the discretion of the executive, but this is not, to my mind, an insuperable objection. The place I refer to is found at line 25 on page 41. I cannot see why that could not be inserted.

Mr. Tait: The explanation is now being brought to my attention. Mr. Chairman. Apparently, it is a basic *tenet* of legal interpretation that anything done under a statute must be reasonable, and this would certainly include the making of regulations. More importantly, however, it could lead to a great deal of fruitless and frivolous litigation if individuals contended that in their peculiar circumstances the period prescribed was not reasonable. Thus, still another avenue of delay would be opened up. It is certainly, of course, the intention to give a person who has been refused refugee status a reasonable period within which to make his application to the board, but this is the route, senator, which is perhaps open to the greatest possible potential abuse, where people who have absolutely no grounds whatever to claim refugee status will appeal for a redetermination, simply in the hope of prolonging their stay in Canada for one reason or another. We therefore have to take what steps we can to prevent fruitless litigation. As I say, we are informed by the legal officers that the notion of a reasonable period of time is implicit here.

[Traduction]

Le sénateur Forsey: Autrement dit, vous croyez que l'affirmation de M. Duclos n'était pas fondée?

M. Tait: Exactement.

Le sénateur Forsey: Il a mal compris la situation.

M. Tait: Je pense que c'est cela.

Le président: L'article 56 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Passons à l'article 57. Est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 58 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, à moins que d'autres membres du comité n'aient des objections à formuler, je suggère que nous étudions en bloc la Partie IV du projet de loi, car elle contient des articles à caractère administratif.

Le président: A moins que vous n'ayez des questions précises à poser au sujet de la Partie IV et si vous êtes d'accord, j'aimerais bien que la Partie IV soit adoptée intégralement, c'est-à-dire des articles 59 à 85.

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, je suis navré de vous importuner, mais j'aurais une ou deux questions à poser. J'en poserai d'abord une très simple au sujet du paragraphe 70(1).

Je me demande pourquoi le Ministère n'est pas disposé à y ajouter le mot «raisonnable»; l'expression serait alors libellée ainsi: «... dans le délai raisonnable prescrit ...».

Je pense qu'il a été proposé dans l'autre endroit que le mot «raisonnable» soit ajouté, et je ne vois vraiment pas pourquoi on s'y opposerait. Je suppose qu'encore une fois cela limite les pouvoirs discrétionnaires des fonctionnaire chargés de l'application, mais, à mon avis, cette objection n'est pas suffisante. Je parle de la ligne 26 de la page 41. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas ajouter cette expression.

M. Tait: On me fournit actuellement l'explication, monsieur le président. Apparemment, il est un principe fondamental de l'interprétation des lois selon lequel tout ce qui est fait en vertu d'une loi doit être raisonnable, et cela englobe certainement l'établissement des règlements. En outre, il pourrait en découler un grand nombre de litiges vains et inutiles, si les particuliers soutenaient que dans leur cas précis, le délai n'était pas raisonnable. Par conséquent, cela donnerait à croire à une possibilité de prolonger le délai davantage. Il est évident que l'objectif consiste à accorder à une personne à qui l'on a refusé le statut de réfugié un délai raisonnable lui permettant de soumettre sa demande à la Commission, mais cette façon de faire semble, monsieur le sénateur, la plus propre à susciter des abus: des personnes qui n'ont absolument aucune raison de revendiquer le statut de réfugié interjetteront appel pour faire réviser leur cas, et invoqueront toutes sortes de raisons simplement dans l'espoir de prolonger leur séjour au Canada. Nous devons par conséquent prendre les mesures qui s'imposent pour éviter des conflits inutiles. Comme je l'ai déjà dit, les conseillers juridiques viennent de nous informer que le terme raisonnable appliqué au délai est implicite.

[Text]

Senator Forsey: If that is implicit, there is implicit also the possibility of all these frivolous attempts by these johnnies. It seems to me that the two parts of your answer more or less contradict each other.

The Chairman: Except that this is not a different time period set in each case. As I would read this, the executive must set forth in the regulations a period of time that applies, and I think the witness's answer is that if they set only 24 hours, that would be struck down as being unreasonable use of the statute. If they set 30 days or two weeks or 10 days, it will probably be reasonable. If you put in here, "such reasonable time as is prescribed," and then they prescribe 15 days, everybody will come running forward and say that 15 days is not reasonable in his particular case.

Senator Forsey: I see.

Senator Riley: I think, according to some of the interpretation acts, "reasonable time" will probably be more restrictive than the time set by the immigration officials. I think under the Interpretation Act "reasonable time" would probably be more restrictive than the time set by the immigration officials.

The Chairman: I don't know about that.

Senator Riley: According to some of the ridiculous decisions.

The Chairman: It is not a place where I would visualize employing the rule of reason. However, those would be my thoughts on it.

Le sénateur Asselin: J'ai seulement une remarque à faire, monsieur le président, concernant les articles 72, 73 et 74. Dans l'article 73, il semblerait que le ministre a le droit d'en appeler dans tous les cas où la décision est favorable à l'immigrant, alors que, dans l'article 72, il semblerait que les droits d'appel de l'immigrant soient restreints seulement quelque temps. Est-ce que j'ai raison ou pas?

Mr. Tait: I don't think there is any lack of equilibrium here. Clause 72 sets out the appeal process by the individual. Clearly in an appeal proceeding there is an adversary situation. In this case there is an appeal against a decision by the minister. The minister has a right to appeal that result.

The Chairman: Of course, this is appealed to the Immigration Appeal Board.

Senator Asselin: I may be wrong, but I felt that there was a difference between the right of appeal of the immigrant and the right of appeal of the minister.

Mr. Tait: In clause 73, Mr. Chairman, the minister may appeal to the board.

Senator Asselin: ... from a decision by an adjudicator that a person who was the subject of an inquiry is a person who may be granted admission or is not a person against whom a removal order should be made."

[Traduction]

Le sénateur Forsey: Si ce terme est implicite, on peut en dire autant du risque de tentatives futiles de la part de plaisantins. Il me semble que les deux parties de votre réponse se contredisent.

Le président: Le fait est que le délai ne diffère pas d'un cas à l'autre. Si je comprends bien, les fonctionnaires chargés de l'application de la loi doivent prévoir dans le règlement un délai suffisant, et je pense que, selon le témoin, si ce délai n'est que de 24 heures, on conclurera qu'il y a effectivement abus de pouvoir. Si le délai fixé est de trente jours, de deux semaines ou de dix jours, il sera probablement qualifié de raisonnable. Si vous ajoutez l'expression «dans le délai raisonnable prescrit», et que ce délai est de quinze jours, chacun viendra prétendre que, dans son cas particulier, ces quinze jours ne suffisent pas.

Le sénateur Forsey: Je vois.

Le sénateur Riley: D'après certaines lois d'interprétation, je pense que l'expression «délai raisonnable» imposerait plus de limites que la période fixée par les fonctionnaires à l'immigration. Je crois qu'en vertu de la Loi d'interprétation, l'expression «délai raisonnable» imposerait probablement plus de limites que la période fixée par les fonctionnaires de l'Immigration.

Le président: Je n'en sais rien.

Le sénateur Riley: D'après certains jugements ridicules.

Le président: Ce n'est pas ici que j'invoquerais la raison. C'est du moins ce que j'en pense.

Senator Asselin: I have only one thing to say, Mr. Chairman, about clauses 72, 73 and 74. In clause 73, it seems that the Minister is authorised to appeal every time the finding is favorable to the immigrant whereas in clause 72, it seems that the immigrant can appeal only during a definite period of time. Am I right or wrong?

M. Tait: Je ne crois pas qu'il y ait ici quelque déséquilibre que ce soit. L'article 72 expose la procédure d'appel que peut invoquer chaque individu. Il va sans dire que dans une procédure d'appel, il existe un certain antagonisme, c'est-à-dire qu'il y a une partie adverse. Dans ce cas-ci, il s'agit d'un appel contre une décision du ministre. Le ministre a lui-même le droit d'en appeler du résultat du premier procès en appel.

Le président: Évidemment, l'appel en question est jugé par la Commission d'appel de l'immigration.

Le sénateur Asselin: Je peux me tromper, mais j'ai l'impression qu'il y a une différence entre le droit d'appel de l'immigrant et celui du ministre.

M. Tait: Dans l'article 73, monsieur le président, le ministre peut en appeler devant la Commission.

Le sénateur Asselin: «... de toute décision par laquelle un arbitre déclare qu'une personne qui a fait l'objet d'une enquête peut obtenir l'admission ou n'est pas susceptible de renvoi.»

[Text]

Mr. Tait: Are you suggesting that the minister should be able to appeal to the Appeal Board against a refusal by an adjudicator to let somebody into the country?

Senator Asselin: It could be.

The Chairman: I suppose he could give him a ministerial permit. That would be quicker and easier than appealing it.

Mr. Tait: That would certainly be the way to let him in, yes.

Senator Asselin: Yes, it would be easier and faster.

Senator Bell: Mr. Chairman, we covered something previously which precluded the minister from issuing a permit under particular instances. Would that not be the situation in this case?

Mr. Tait: That is true. If a person has had a deportation order against him that deportation order cannot be set aside by the minister. But the procedure would be that the person would leave the country and then apply to come back in and the minister would grant his consent. He does not have to go to the Appeal Board to appeal against that decision. There is still a technique, as the Chairman has pointed out, to allow that person back into the country.

However, when the adjudicator has admitted somebody who should not, in our judgment, be admitted, the only way is through an avenue of appeal.

The Chairman: The appeal seems fairly balanced on both sides, as both may appeal on law or fact or on law and fact on both sides.

Were there other questions concerning these procedural provisions of Part IV? In that case, reverting to your suggestion, Senator Asselin, if it is agreed we will declare clauses 59 to 85 inclusive as carried.

Senator Asselin: I think we can do the same for Part V, "Obligations of Transportation Companies."

The Chairman: I am in your hands. Is it agreed, then, that clauses 86 to 94, inclusive, carry as well?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: That brings us, then, to clause 95, where I would assume we will have some questions. In fact, I would assume that we will have some questions from this point forward, and looking at the clock perhaps I might suggest to the committee, since it is 10 after 6, that we should adjourn, if you are agreeable to sitting tonight, until 8.15 or 8 o'clock. I know it is a question of some people not only wanting dinner but also to get some work done on the telephone. However, I am in your hands as to whether it should be 8 o'clock or 8.15.

Senator Asselin: Is there a chance that we may finish this tonight, Mr. Chairman?

[Traduction]

M. Tait: Voulez-vous dire que le ministre devrait pouvoir interjeter appel à la Commission d'appel de l'immigration de tout refus par un arbitre d'admettre quelqu'un?

Le sénateur Asselin: C'est possible.

Le président: Je suppose qu'il pourrait lui remettre un permis du ministère. Cette façon de procéder serait plus rapide et moins compliquée que d'interjeter appel.

M. Tait: Ce serait certainement la seule façon d'admettre l'immigrant dans le pays.

Le sénateur Asselin: Ce serait effectivement plus facile et plus rapide.

Le sénateur Bell: Monsieur le président, nous avons discuté déjà d'une disposition qui empêchait le ministre de délivrer un permis dans certaines circonstances. Cette disposition ne s'appliquerait-elle pas ici?

M. Tait: C'est exact. Si la personne est déjà visée par une ordonnance d'expulsion, cette ordonnance ne peut pas être annulée par le ministre. Dans un tel cas, la procédure serait la suivante: l'immigrant devrait quitter le pays et ensuite demander d'être admis de nouveau, demande à laquelle le ministre consentirait. Il n'est pas obligé d'en appeler de cette décision devant la Commission d'appel de l'immigration. Il y a toujours un moyen, comme M. le président l'a observé, de permettre à un immigrant de revenir.

Toutefois, lorsque l'arbitre a admis au Canada un immigrant qui aurait dû, selon nous, se voir refuser l'entrée, la seule façon de procéder est d'interjeter appel.

Le président: Les deux côtés semblent jouir également du droit d'appel, c'est-à-dire qu'ils peuvent tous deux invoquer un motif d'appel comportant une question de droit ou une question de fait ou une question mixte de droit et de fait.

Y a-t-il d'autres questions concernant les dispositions relatives à la procédure de la Partie IV? Dans ce cas, et ici, je reviens à votre proposition, sénateur Asselin, nous allons déclarer, si tous les sénateurs sont d'accord, que les articles 59 à 85 inclusivement sont adoptés.

Le sénateur Asselin: Je crois que nous pouvons faire la même chose en ce qui concerne la Partie V intitulée «Obligations des transporteurs».

Le président: Je m'en remets à vous. Dans ce cas, messieurs, les articles 86 à 94 inclusivement sont-ils adoptés?

Des voix: Adoptés.

Le président: Ceci nous amène donc à l'article 95 et j'imagine que vous avez des questions à poser à ce sujet, messieurs. En fait, je crois que nous avons tous des questions à poser sur presque tous les articles qui suivent et étant donné qu'il est 18 h 10, je me permets de proposer au Comité de lever la séance jusqu'à 20 heures ou 20 h 15 et de siéger à nouveau ce soir. Je sais que certains d'entre vous n'ont pas seulement envie de prendre un bon dîner, mais aussi de faire des appels téléphoniques importants. Toutefois, je m'en remets à vous pour ce qui est de l'heure du début de l'autre séance.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, est-il possible de terminer l'étude du projet de loi ce soir?

[Text]

The Chairman: That is another thing. You know better than I how deep your questioning will be on some of the balance of this, but, if you wish, I would even have the minister stand ready to come back tonight, which, if he has not made any other specific arrangements, might be more convenient for the minister than tomorrow morning because, of course, cabinet meets on Thursday mornings. That is, of course, if you want the minister back at all.

Senator Forsey: Well, I don't know. The principal thing I have left to raise, of course, is, I believe, the business of a possible amendment to paragraphs (a), (b) and (c) of clause 115.(1) coming into effect only after 30 days or upon a formal vote of the House of Commons. That is the only point I want to raise, and whether the minister ought to be on hand for that, I don't know. That is a question that the chairman and the departmental officials could answer better than I, I should think. I am very worried about the scope of this clause 115(1), and I am particularly worried about the fact that the very fundamental matters dealt with in clause 115.(1)(a), (b) and (c) can be decided without any kind of scrutiny of the regulations by Parliament at all—except, of course, when they come before the famous or infamous committee on Statutory Instruments and Regulations, and while I should be the last to say that that committee is negligible, nevertheless I cannot help feeling that in some instances, as the committee itself has recommended, there should be provision for an affirmative vote of the House of Commons. That is one of the provisions put in in the famous Section W, I think it was, of our comprehensive second report. That is about the only thing I have, but I think it is a fundamental matter. Whether the minister should be on hand to deal with that, I don't know.

The Chairman: I would not suggest, senators, that this type of pressure should be put on you if we were sitting in normal circumstances, but, in view of the desire of all of us to adjourn on Friday evening, I think it would be worth while our working ahead tonight. The minister's executive assistant is here, and I am sure the minister would be happy to be by a telephone at 9 or 9.30 tonight, and if we find we are far enough along that you could usefully have the minister come along at that hour, say, 9.30 or 10, fine; otherwise we can squeeze him in tomorrow morning. Let us make that decision later on, so we can simply alert him to the fact that if he is not doing anything else this evening, and if he is working in his office, he will be at the end of the telephone and we will see after the first hour tonight how far we have gotten along. Would that be satisfactory?

Senator Forsey: Then we come back at what time—at 8.15?

[Traduction]

Le président: Cela, c'est autre chose. Vous savez mieux que moi quelles questions vous désirez poser au sujet des articles qu'il reste à étudier, mais si vous le désirez, je demanderai au ministre de revenir témoigner ce soir s'il n'a pas d'autres engagements importants, ce qui serait plus pratique pour lui que de revenir demain matin, parce que nous savons tous que le cabinet se réunit tous les jeudis dans la matinée. Évidemment, je ne lui demanderai de revenir que si vous jugez que c'est indispensable.

Le sénateur Forsey: Voyons cela un instant. Le principal sujet qu'il me reste à soulever est, je crois, la possibilité d'un amendement aux alinéas (a), (b) et (c) de l'article 115(1) qui n'entrera en vigueur que le jour où la Chambre des communes procédera à un vote en bonne et due forme ou au plus tard 30 jours après la date dudit vote. C'est le seul point dont je veuille discuter et j'ignore s'il est essentiel pour cela que le ministre soit présent. Il s'agit là d'un point que le président et les hauts fonctionnaires du ministère peuvent régler mieux que moi, à mon avis. Je suis très inquiet de la portée de l'article 115(1) et plus particulièrement du fait que des points fondamentaux dont il est question dans l'article 115(1)(a), (b) et (c) peuvent être adoptés ou rejetés sans que le Parlement procède à un examen des règlements—sauf, bien entendu, lorsque les points en question sont renvoyés devant le fameux Comité des règlements et des autres textes réglementaires que certains appellent le fameux ou l'infâme comité—et, bien que je serais le dernier à dire que ce comité est négligent, je ne peux néanmoins m'empêcher de croire, comme le comité l'a lui-même recommandé, qu'il devrait exister une disposition rendant obligatoire que l'adoption des dispositions à l'étude soit précédée d'un vote favorable de la Chambre des communes. C'est là une des dispositions de l'article W, si je ne m'abuse, de notre deuxième rapport qui était, disons-le, très complet. C'est, à peu de choses près, la seule chose dont je voulais discuter, mais je crois qu'il s'agit là d'une question fondamentale. J'ignore cependant si le ministre devrait être présent lorsque nous discuterons de ce sujet.

Le président: Messieurs les sénateurs, en temps normal, j'éviterais de vous soumettre à ce genre de pression, mais étant donné que nous désirons tous ajourner dans la soirée de vendredi, je crois qu'il conviendrait de poursuivre nos travaux ce soir. Le chef de cabinet du ministre est avec nous; en outre, je suis certain que le ministre se fera un plaisir de se rendre accessible par téléphone vers 21 heures ou 21 h 30 ce soir et si, à ce moment-là, nous jugeons que nous en sommes à un point où il serait utile que le ministre revienne devant le comité, il en sera ainsi; autrement, nous tâcherons de libérer quelques moments au cours de notre séance de demain matin pour lui permettre de comparaître à nouveau. Mais remettons cette décision à plus tard; nous pouvons simplement demander au ministre de rester près du téléphone, s'il est libre ce soir ou s'il travaille à son bureau, et nous déciderons s'il convient de l'appeler lorsque nous aurons vu, après environ une heure de délibérations, comment nous nous en tirons. Cela vous convient-il?

Le sénateur Forsey: Dans ce cas, à quelle heure fixez-vous l'autre séance? À 20 h 15?

[Text]

The Chairman: At 8.15. I might say that a notice has already gone out, which I have not been able to catch in time, and it stated 8 o'clock, so we will make it a generous 8 o'clock.

The Committee adjourned.

The committee resumed at 8.15 p.m.

The Chairman: Honourable senators, I suppose I should say that the earlier we come to order the earlier we will all get to bed. I appreciate your agreeing to come back this evening to expedite the further consideration of this bill in view of the time pressures in the Senate this week. I would like to apologize to any who may have been inconvenienced by the notice of the meeting, which was for 8 o'clock, whereas those of us who were here adjourned until 8.15.

Also, I have just been advised that Mr. Tait, who has been a witness during the former part of the day, has been unavoidably detained by a matter, but hopes to be here within 15 or 20 minutes. In the meantime, Mr. Cross will certainly be more than competent and adequate in standing in for him until he arrives.

Honourable senators, with those preliminary remarks I will call the meeting formally to order to continue with our consideration of the new immigration bill, Bill C-24. We had arrived at clause 95, subject to a reconsideration of clause 3, because of a possible amendment proposed by Senator Asselin, and a reversion to clause 19(1)(g) because of a question relative to translation, which I trust if Mr. Cross has not with him at the moment, Mr. Tait will.

Mr. Cross: Unfortunately, Mr. Chairman, we were unable to get in touch with the officers of the Department of Justice. I believe the question was asked a little after the normal closing time.

Senator Asselin: On a point of order, Mr. Chairman, this afternoon I put forward an amendment regarding clause 3, paragraph (b) following a request by my colleague, Senator Bosa. The amendment was to insert a comma at line 18 after the word "federal" and insert the words "and multicultural" after the word "bilingual" in the same line. I have discussed the matter with Senator Bosa and other senators. This might initiate a very long debate if we start to deal with my motion. I wish only to place on the record that in Canada there exists a third group, known as ethnic groups. I do not wish to go further than that, and in the circumstances, with your permission, I wish to withdraw my motion.

The Chairman: Senator Asselin, I would simply like to say two things in response to your question. The first is that I was appreciative of and admired your suggestions this afternoon when Senator Bosa wished to propose this amendment, and not being a member of the committee, could not do so, and you were so quick to assist him in that connection. I also appreciate your consideration of the matter since then. If it is agreeable

[Traduction]

Le président: À 20 h 15. Ou plutôt à 20 heures; je me souviens qu'un avis a été envoyé avant que j'aie pu l'arrêter et cet avis dit que la séance aura lieu à 20 heures. Donc à 20 heures, messieurs.

La séance est levée.

Le comité reprend ses travaux à 20 h 15.

Le président: Honorables sénateurs, je crois que le plus tôt nous reprendrons la séance, le plus tôt nous pourrions tous aller nous coucher. J'apprécie le fait que vous ayez accepté de revenir ce soir afin d'accélérer notre étude du projet de loi, étant donné l'horaire chargé du Sénat cette semaine. J'aimerais m'excuser auprès de ceux qui auraient pu être incommodés par l'avis de la réunion qui était prévue pour 8 heures, alors que les membres présents avaient convenu de suspendre la séance jusqu'à 20 h 15.

Je viens également d'être informé que M. Tait qui a été parmi nous pendant la première partie de la journée, a été retenu par une question urgente et qu'il espère pouvoir revenir témoigner devant nous d'ici 15 ou 20 minutes. Entre temps, M. Cross le remplacera certainement avec compétence.

Honorables sénateurs, ces remarques préliminaires étant faites, je voudrais maintenant que nous reprenions officiellement l'étude du nouveau projet de loi C-24 sur l'immigration. Nous étions rendus à l'article 95 dont l'adoption pourrait être subordonnée à une révision de l'article 3 en raison d'une modification possible proposée par le sénateur Asselin et d'une reformulation de l'alinéa 19(1)(g) à cause d'une question de traduction à laquelle M. Tait pourra certainement répondre si M. Cross ne le peut pas actuellement.

M. Cross: Malheureusement, monsieur le président, il nous a été impossible de rejoindre le bureau du ministère de la Justice. Je crois que la question a été posée quelque temps après l'heure normale de fermeture des bureaux.

Le sénateur Asselin: J'aimerais invoquer un rappel au règlement, monsieur le président. Cette après-midi j'ai proposé une modification au paragraphe 3(b) à la suite d'une demande en ce sens de mon collègue, le sénateur Bosa. La modification visait à insérer, dans la version anglaise, une virgule à la ligne 18 après le mot «federal» et les mots «and multicultural» après le mot «bilingual» à la même ligne. J'ai discuté de la question avec le sénateur Bosa et d'autres membres de ce comité. Nous pourrions perdre beaucoup de temps en palabres si nous discutons maintenant de ma proposition. J'aimerais seulement que soit inscrit au compte rendu qu'il existe au Canada un troisième groupe formé par les minorités ethniques. Je ne veux pas m'attarder plus longtemps sur ce point et, compte tenu des circonstances, j'aimerais, avec votre permission, retirer ma proposition.

Le président: Sénateur Asselin, j'aimerais simplement faire deux commentaires en réponse à votre question. Le premier est que j'ai grandement apprécié votre suggestion de cet après-midi lorsque le sénateur Bosa désirait proposer cette modification, mais ne pouvait le faire n'étant pas membre du Comité; vous avez alors été si prompt à vous porter à son secours. J'admire également la façon dont vous avez ensuite traité la

[Text]

to other members of the committee—in fact, I do not know that it may be agreed to by anyone other than the seconder. If no seconder is needed in the committee—

Senator Asselin: I think we are about to have one because Senator Forsey asked me if we needed a seconder.

The Chairman: I do not think a seconder is necessary. I did not ask for a seconder to the motion, and as no seconder exists to the motion, no seconder's consent is required for the withdrawal.

That leaves us with the question of the translation. As Mr. Cross has said, they were unable to get a member of their department competent to comment on this translation question. I wonder if it is too late tonight to see. Our reporting staff will probably still function if the question of clause 19(1)(g) be considered by somebody within the Senate establishment who could come back.

Having reached the point we have in the bill, and as there is the possibility that we may finish tonight, to save our reconvening tomorrow morning, it would be more than worthwhile if Mr. du Plessis could arrange to have somebody come even from his home to clarify this particular point of Senator Asselin's. If you could arrange that, I would appreciate it.

Senator Molgat: Sir, I am not a member of the committee, but if I may, I think that you have within the committee, a distinguished linguist in both languages, Senator Forsey.

The Chairman: Senator Molgat, I noticed that you were sitting in the committee this afternoon at the time Senator Asselin raised this point.

Senator Molgat: Yes.

The Chairman: I know you would be very qualified to speak up, but it seemed that Senator Asselin was not satisfied with the answers suggested by Mr. Tait, who is reasonably bilingual, as I take it from his responses, and I think that it might be of help to Senator Asselin if we had someone come before us and try to give us his version of what the English translation of the French would be, as opposed to the French translation of the English and vice versa.

Senator Asselin, if you would like that to be done, I am happy to suggest that Mr. du Plessis arrange it now, so we can deal with the matter tonight. It is a simple comparison of the French translation to the English translation of clause 19(1)(g), with particular reference to—and correct me if I am wrong, Senator Asselin—the use of the word “association” in line 42 on the French side, as opposed to “organization” in lines 42 and 43 of the English.

Senator Forsey: The additional point, Mr. Chairman, is that in the English text you twice get the specific expression, “acts of violence” in lines 38 and 39, and then in the last line, 44; whereas in the French version you get it in line 39, “des actes de violence”, but you do not find this elsewhere in the French text, “... aux activités illégales d'une telle association.” That seems to be the one difference. I do not know how significant it is. In spite of the complimentary remarks of

[Traduction]

question. Si les autres membres du Comité sont d'accord, de fait je crois que nous avons besoin du consentement d'une seule personne. Si nous n'avons pas besoin d'une personne pour appuyer la proposition...

Le sénateur Asselin: Je crois que le sénateur Forsey voudra bien appuyer la proposition.

Le président: Je ne crois pas que cela soit nécessaire. Je n'ai demandé à personne d'appuyer la proposition: rien ne l'exige; il n'est donc pas nécessaire que quelqu'un consente à son retrait.

Il reste toujours la question de la traduction. Comme M. Cross l'a souligné, le ministère n'a pu convoquer un de ses fonctionnaires qui soit apte à nous éclairer au sujet de cette question de traduction. Je me demande s'il est trop tard ce soir pour se pencher sur cette question. Notre personnel de transcription acceptera probablement de poursuivre sa tâche si la question de l'alinéa 19(1)(g) est étudiée par un fonctionnaire du Sénat qu'on pourrait rappeler.

A ce stade-ci du projet de loi, et vu la possibilité que nous en finissons l'étude ce soir, si nous ne voulons pas avoir à nous réunir demain matin, nous apprécierions que M. du Plessis appelle quelqu'un chez lui, si nécessaire, pour l'inviter à venir clarifier ce point précis soulevé par le sénateur Asselin. J'apprécierais beaucoup que vous puissiez nous rendre ce service.

Le sénateur Molgat: Monsieur, je ne suis pas membre du Comité, mais je crois que vous avez parmi vous, en la personne du sénateur Forsey, un linguiste bilingue distingué.

Le président: Sénateur Molgat, j'ai remarqué que vous siégiez au Comité cet après-midi lorsque le sénateur Asselin a soulevé ce point.

Le sénateur Molgat: Oui.

Le président: Je sais que vous pourriez nous être utile en la matière, mais il semble que le sénateur Asselin n'ait pas été satisfait des réponses obtenues de M. Tait, dont la connaissance des deux langues officielles est visiblement bonne, à en juger par sa façon de répondre aujourd'hui. Je crois que cela aiderait le sénateur Asselin si quelqu'un pouvait interpréter le sens des versions anglaise et française, telles qu'elles apparaissent dans le texte du projet de loi.

Si vous le désirez, sénateur Asselin je suis certain que M. du Plessis peut faire le nécessaire, afin que nous puissions terminer cette étude ce soir. Il s'agit d'une simple comparaison de la traduction française et de la traduction anglaise de l'alinéa 19(1)(g) en ce qui a trait particulièrement, et corrigez-moi si je fais erreur, sénateur Asselin, à l'utilisation du mot «association» à la ligne 42 de la version française comme équivalent du mot «organization» aux lignes 42 et 43 de la version anglaise.

Le sénateur Forsey: En outre, monsieur le président, je vous ferai remarquer que l'expression «acts of violence» apparaît deux fois dans la version anglaise, aux lignes 38 et 39 ainsi qu'à la ligne 44, alors que dans la version française, l'expression «des actes de violence» n'apparaît qu'à la ligne 39 et qu'on utilise ensuite «... aux activités illégales d'une telle association». Je crois que c'est ce qui pose un problème. Je ne pourrais pas me prononcer sur l'importance de cette différence. Malgré

[Text]

Senator Molgat, I really draw attention to this as a possibility of consideration by the expert, or experts, that Mr. du Plessis can summon to our assistance.

The Chairman: Honourable senators, again I come back to our study of the bill. We are at Part VI, "Enforcement," clause 95. I will simply ask my usual question: Shall clause 95 carry?

Are there any questions, honourable senators, relative to clause 95?

Senator Bell: May I ask a question? This is in relation to subclause (m):

(m) knowingly induces, aids or abets or attempts to induce, aid or abet any person to contravene any provision of this Act or the regulations, . . .

My question is: Would that include a lawyer in advising people who are contravening? I mean advising them in a way which the law society would frown upon.

Mr. Cross: I think the phrase "any person" would include a professional as well.

Senator Forsey: Legal advice, that is which would do these particular things. Ordinary legal advice would be all right, surely, but this is "induces, aids or abets."

Senator Bell: In contravening the act.

Senator Forsey: Yes.

The Chairman: The fact that any lawyer's oath requires him to uphold Her Majesty's laws and act as an officer of the court would preclude him from acting for a client in such a way as to contravene those provisions.

Senator Bell: To set the record straight, I should say that I am thinking about a particular instance. This lawyer is not a member of the Canadian Bar Association or the Law Society of British Columbia. I do not think he is entitled to practise. He is simply a member of a law firm, an employee of a law firm, although he is qualified to practise in the United States. He has not been called to our Bar.

The Chairman: I would think he is not entitled to any possible privileges that might accrue to a member of a Canadian bar association.

Senator Lang: I assume we are talking about practising before administrative tribunals and not before the courts?

The Chairman: That is true.

Senator Lang: I know of no exclusive prerogative that the legal profession enjoys to represent other people other than in the court system.

The Chairman: I do not think my suggestion, senator, was that a lawyer who was qualified to practise before our courts, even if this were a procedure before a court, would be in a position to aid or abet a contravention of a statute.

[Traduction]

les compliments du sénateur Molgat, je crois qu'il convient d'écouter l'avis du ou des spécialistes que M. du Plessis voudra bien faire venir pour nous éclairer.

Le président: Honorables sénateurs, reprenons l'étude du projet de loi. Nous en sommes à la partie VI, «application», de l'article 95. Je poserai simplement la question habituelle: l'article 95 est-il adopté?

Honorables sénateurs avez-vous des questions à poser sur l'article 95?

Le sénateur Bell: Puis-je poser une question? Elle porte sur l'alinéa m):

«m) qui, sciemment incite, aide ou encourage ou tente d'inciter, d'aider ou d'encourager une personne à enfreindre la présente loi ou les règlements, . . .»

Ma question est la suivante: cette disposition englobe-t-elle un avocat qui conseille les personnes enfreignant le règlement? Je veux dire qui les conseille d'une façon que désapprouverait la profession juridique.

M. Cross: Je crois que l'expression «toute personne» englobe aussi les professionnels.

Le sénateur Forsey: Cela comprendrait les conseils juridiques en ce sens. Les conseils juridiques ordinaires seraient certainement acceptables, mais nous parlons ici de celui qui «incite, aide ou encourage».

Le sénateur Bell: A enfreindre la loi.

Le sénateur Forsey: Oui.

Le président: Le fait que le serment que prononce tout avocat l'oblige à défendre les lois de Sa Majesté et à agir en tant qu'agent de la Couronne, l'empêcherait de donner à un client des conseils de façon à enfreindre aux présentes dispositions.

Le sénateur Bell: Aux fins du compte rendu, je devrais dire que je pense ici à un cas particulier. L'avocat en question ne fait pas partie de l'Association du barreau canadien ou de la Law Society of British Columbia. Je ne crois pas qu'il soit habilité à pratiquer. Il est simplement membre ou l'employé d'une étude de conseillers juridiques, bien qu'il ait le droit de pratiquer aux États-Unis. Il ne fait pas partie de notre barreau.

Le président: Je ne crois pas qu'il jouisse de privilèges qui reviendraient aux membres de l'Association du barreau canadien.

Le sénateur Lang: Nous parlons sans doute ici de la pratique devant les tribunaux administratifs et non pas devant les tribunaux proprement dits.

Le président: C'est exact.

Le sénateur Lang: Je ne connais aucune prérogative dont profite les avocats pour représenter leurs clients ailleurs que dans le système juridique.

Le président: Je ne voulais pas dire, sénateur, qu'un avocat habilité à pratiquer devant nos tribunaux même s'il s'agit ici d'une poursuite devant les tribunaux—puisse inciter, aider ou encourager à contrevenir à une loi.

[Text]

Senator Forsey: Surely. It would be a sad state of affairs if he were.

The Chairman: Yes.

Mr. Cross: I believe, Mr. Chairman, there is a precedent for this. The current act has a comparable section. There was a lawyer in Montreal who was prosecuted under that section two years ago for helping his client to contravene the regulations.

The Chairman: Successfully?

Mr. Cross: Yes. Several clients. Quite successfully.

The Chairman: No. I wondered if the prosecution of the lawyer was successful.

Mr. Cross: Yes, it was successful, and subsequently led to his disbarment.

The Chairman: Are there any further questions relating to clause 95? Shall clause 95 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 96. Shall clause 96 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 97. Shall clause 97 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 98. Shall clause 98 carry?

Senator Forsey: I have a question there, Mr. Chairman, with regard to clause 98(e) and (f). It says:

(e) obstructs or impedes an immigration officer or an adjudicator in the performance of his duties under this Act.

Anyone who does that is liable:

(f) on conviction on indictment, to a fine not exceeding \$10,000 or to imprisonment for a term not exceeding five years or to both,

It strikes me that the maximum there looks a bit severe for what I hesitate to call merely obstructing or impeding an immigration officer or an adjudicator in the performance of his duties under this act. The obstruction or impeding might, it seems to me, be a relatively minor matter. I suppose in that case it would come under (g) "on summary conviction," would it not? On the face of it, it looks like a fairly steep maximum.

The Chairman: I find myself, Senator Forsey, continually offering you gratuitous legal advice, for which I apologize. Firstly, if an option is available, it lies within the Crown's discretion as to whether they wish to lay the charge by way of summary conviction or conviction on indictment.

Secondly, it lies with the court, in all the circumstances, under a clause such as this, to levy a fine of \$1 to \$10,000 or imprisonment from one day to five years. In other words, it is an upper limit that is entirely within the discretion of the courts.

[Traduction]

Le sénateur Forsey: Certainement. Ce serait terrible s'il le pouvait.

Le président: Oui.

M. Cross: Je crois, Monsieur le président, qu'il y a un précédent à cet égard. La présente loi comporte un article comparable. Il y a deux ans, un avocat montréalais a été poursuivi en justice, en vertu de cet article, pour avoir aidé son client à contrevenir au règlement.

Le président: Est-ce que cela a été une réussite?

M. Cross: Oui. Avec plusieurs clients. Avec grand succès.

Le président: Non, non. Je me demandais si les poursuites contre l'avocat avaient réussi.

M. Cross: Oui, et par la suite, il a été radié du Barreau.

Le président: Y a-t-il d'autres questions au sujet de l'article 95? L'article 95 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Article 96. Devons-nous adopter l'article 96?

Des voix: Adopté.

Le président: Article 97. Devons-nous adopter l'article 97?

Des voix: Adopté.

Le président: Article 98. Devons-nous adopter l'article 98?

Le sénateur Forsey: J'aimerais poser une question, monsieur le président, au sujet des alinéas 98e) et f):

«e) qui gêne ou entrave l'action d'un agent d'immigration ou d'un arbitre dans l'exercice des fonctions que lui confère la présente loi.»

Quiconque agit ainsi est passible:

«f) sur déclaration de culpabilité par suite d'une procédure par voie d'acte d'accusation, d'une amende de dix mille dollars au maximum ou d'un emprisonnement d'une durée maximale de cinq ans, ou des deux peines à la fois.»

Je suis frappé de la sévérité de la peine imposée pour simplement gêner ou entraver l'action d'un agent d'immigration ou d'un arbitre dans l'exercice des fonctions que lui confère la présente loi. Il me semble que l'obstruction ou l'entrave peut constituer une infraction relativement légère. Je suppose qu'en pareil cas cela relèverait de l'alinéa g) «sur déclaration sommaire de culpabilité», n'est-ce pas? A première vue, cela semble une peine maximale assez sévère.

Le président: Je vous donne continuellement, sénateur Forsey, des conseils juridiques à titre gratuit, et je m'en excuse. Premièrement, lorsqu'il y a un choix possible, c'est à la Couronne de décider si elle veut porter une accusation sur déclaration sommaire de culpabilité ou sur déclaration de culpabilité par suite d'une procédure par voie d'acte d'accusation.

Deuxièmement, en vertu d'une disposition comme celle-ci, il appartient aux tribunaux, quelles que soient les circonstances, d'imposer une amende dont les montants peuvent varier entre \$1 et \$10,000, ou une peine d'emprisonnement pouvant aller d'un jour à cinq ans. En d'autres termes, il s'agit d'un montant

[Text]

Senator Forsey: But why put in such a very severe maximum there? I wondered if there was some specific reason for that, because it looks steep in comparison with the other penalties that are provided in some of the earlier clauses.

The Chairman: It may be just that it gives the average citizen or other person dealing with this bill a healthy respect for it.

Senator Lang: That is scarcely a reason for it, though, is it? I agree with Senator Forsey that if you look at paragraphs (e) and (f) and put them together, the offence under paragraph (e) seems rather feeble compared with the penalty under (f).

Senator Forsey: If you are dealing with bribery and corruption, and some of the other things in here, it would not occur to me to raise any question about it. Some of these other things, such as giving any bribe or consideration, or:

not being an immigration officer or an adjudicator, personates or holds himself out to be an immigration officer or an adjudicator,

and so on, seem to be very serious offences. On the other hand, obstruction or impeding of an immigration officer or an adjudicator might be, it seems to me, quite possibly minor matters.

The Chairman: He might obstruct him by shooting him, I suppose.

Senator Forsey: That is one thing, yes, but in that case surely there would be some other means of getting at him. He would not have to be prosecuted under the Immigration Act.

Mr. Cross: I think it very unlikely that the proceedings would be by indictment unless there had been repeated offences under paragraph (e), or it was a serious type of obstruction.

Senator Forsey: I have raised the question, anyway.

Senator Frith: There is also the matter of whether there is a minimum, but there is no minimum.

Senator Forsey: There is no minimum, I know that.

Senator Frith: I can see the argument of Senator Forsey, that it might not be a very serious case, in which event there is no minimum, so it could even lead to an unconditional discharge, for that matter. There is no limit on how low it can go, but since there can be serious obstruction, is it not a good idea to have a maximum that is fairly stiff in order not to limit punishment for very serious obstruction?

Senator McNamara: Is there a similar provision in the current act?

Mr. Cross: Yes, there is, under section 47(1)(e).

[Traduction]

ou d'une peine maximale. Naturellement, les tribunaux ne sont pas tenus d'être aussi sévères.

Le sénateur Forsey: Mais pourquoi prévoir des peines maximales aussi sévères? Je me demande si on l'a fait pour des motifs précis, car ces peines semblent exorbitantes par rapport à celles prévues dans les dispositions précédentes.

Le président: Peut-être veut-on simplement inciter les citoyens en général ou les autres personnes visées par ce projet de loi à respecter cette disposition comme il se doit.

Le sénateur Lang: Ça ne me semble quand même pas un motif valable. En examinant successivement les paragraphes e) et f), je trouve, comme le sénateur Forsey, que l'infraction décrite au paragraphe e) n'est pas tellement grave par rapport aux peines prévues au paragraphe f).

Le sénateur Forsey: S'il s'agissait de pots-de-vin ou de corruption, ou de certaines des autres infractions décrites dans cet article, je ne m'inquiéterais pas de cette disposition. Certaines des autres infractions décrites, comme le fait de donner un pot-de-vin ou autres avantages quelconques, ou le fait de:

«se faire passer pour un agent d'immigration ou un arbitre,»

et ainsi de suite, semblent très graves. Par contre, le fait de gêner ou d'entraver l'action d'un agent d'immigration ou d'un arbitre peut fort possiblement, il me semble, ne constituer qu'une infraction mineure.

Le président: Je suppose qu'on peut gêner quelqu'un au moyen d'une arme à feu.

Le sénateur Forsey: J'en conviens, bien sûr; mais, le cas échéant, il y aurait sûrement d'autres moyens de punir le coupable. Celui-ci ne serait pas nécessairement poursuivi en vertu de la Loi sur l'immigration.

M. Cross: Je crois qu'il est très peu probable qu'on porte des accusations formelles, à moins que les infractions prévues au paragraphe e) ne soient répétées, ou qu'il ne s'agisse d'une entrave très grave.

Le sénateur Forsey: Quoi qu'il en soit, je tenais à soulever le problème.

Le sénateur Frith: Il y a aussi la question de savoir s'il y a une peine minimale, mais il n'y en a pas.

Le sénateur Forsey: Il n'y en a pas, je le sais.

Le sénateur Frith: Je comprends le point soulevé par le sénateur Forsey, à savoir que, comme il pourrait ne s'agir que d'une infraction de très peu de gravité dans lequel cas on n'a pas fixé de peine minimale, on pourrait même dans certains cas, accorder un pardon inconditionnel. La bénignité du geste pourrait n'avoir pas de limite, mais, comme il peut s'agir d'une entrave grave, n'est-ce pas une excellente idée d'avoir fixé une peine maximale très sévère de façon à ne pas être alors trop clément?

Le sénateur McNamara: La loi actuelle contient-elle également une disposition en ce sens?

M. Cross: Oui, à l'alinéa 47(1)(e).

[Text]

Senator McNamara: The same fine?

Mr. Cross: No, the penalty has been considerably increased.

Senator Forsey: Now, that adds further point to the question I was asking. Why has it been increased?

Mr. Cross: I would hesitate to use the word "inflation", but I suspect that is one of the reasons it has been increased. This was done on the advice of the Department of Justice.

Senator Forsey: How much has it been increased?

Mr. Cross: From \$5,000 to \$10,000.

Senator Forsey: Have prices gone up 100 per cent since 1952?

Senator Bell: Yes. Where have you been?

Senator Forsey: Have the penalties also been doubled all the way through?

Mr. Cross: Most of the penalties have been increased.

Senator Forsey: By the same proportion?

Mr. Cross: I would have to make a comparison.

Senator Forsey: But, roughly, would you say they have?

Mr. Cross: Roughly.

Senator Lang: Have the terms increased likewise?

Senator Forsey: The imprisonment?

Mr. Cross: No.

Senator Lang: That has not inflated.

Senator McElman: Time stands still.

The Chairman: Even though life expectancy has increased.

Senator McElman: Could you not confirm that there have been very serious cases of immigration officers going to take people into custody and being very seriously beaten about in the course of trying to bring these people into custody?

Mr. Cross: I think this would apply to people who are perhaps under escort. These would be people who are to be removed from the country and who try to escape. In the process, there is an assault on the immigration officer. It could also occur when an arrest is first made.

Senator McElman: And there are cases involving others carrying out the assault on behalf of the person being taken into custody.

Mr. Cross: I cannot give you a specific case, but that is quite probable.

Senator McElman: I have a hazy recollection of such an assault taking place in Montreal some years ago.

The Chairman: Are there any further questions on clause 98? If not, shall clause 98 carry?

[Traduction]

Le sénateur McNamara: On y prévoit la même amende?

M. Cross: Non, elle a été augmentée considérablement.

Le sénateur Forsey: Voilà qui ajoute une nouvelle dimension à la question que j'ai posée. Pourquoi a-t-on haussé le montant de l'amende?

M. Cross: J'hésiterais à parler d'«inflation», mais j'imagine que c'est là un des motifs pour lesquels l'amende prévue est maintenant plus élevée. Cette décision a été fondée sur les recommandations du ministère de la Justice.

Le sénateur Forsey: De combien l'a-t-on augmentée?

M. Cross: L'amende maximale est passée de \$5,000 à \$10,000.

Le sénateur Forsey: Les prix ont-ils augmenté de 100 p. 100 depuis 1952?

Le sénateur Bell: Oui. Où étiez-vous donc?

Le sénateur Forsey: Les amendes ont-elles toutes été augmentées du double?

M. Cross: La plupart des amendes ont été augmentées.

Le sénateur Forsey: Dans la même proportion?

M. Cross: Il faudrait que je compare.

Le sénateur Forsey: Mais, en gros, iriez-vous jusqu'à dire qu'elles ont doublé?

M. Cross: A peu près.

Le sénateur Lang: La durée des peines a-t-elle augmenté parallèlement?

Le sénateur Forsey: Des peines d'emprisonnement?

M. Cross: Non.

Le sénateur Lang: Elles n'ont pas été touchées par l'inflation.

Le sénateur McElman: Le temps n'évolue pas.

Le président: Même si l'espérance de vie est maintenant meilleure.

Le sénateur McElman: A votre connaissance, y a-t-il eu des cas où des agents d'immigration ont été brutalement battus au moment où ils tentaient d'arrêter des personnes?

M. Cross: A mon avis, ce genre de situation peut se produire lorsqu'une personne est conduite sous escorte d'un pays à un autre et qu'elle tente de s'échapper. Dans les circonstances, elle attaque parfois l'agent d'immigration. Cela peut également arriver lorsqu'on tente d'effectuer une arrestation.

Le sénateur McElman: Et, dans certains cas, ce sont d'autres personnes qui attaquent l'agent d'immigration au nom de la personne qu'on tente d'arrêter.

M. Cross: Je ne puis vous en fournir d'exemple précis, mais cela doit sans doute arriver parfois.

Le sénateur McElman: Je me souviens vaguement qu'un tel acte d'agression a été perpétré à Montréal il y a quelques années.

Le président: Y a-t-il d'autres questions au sujet de l'article 98? Sinon, l'article 98 est-il adopté?

[Text]

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Next, clause 99.

Senator Bosa: Mr. Chairman, I wonder if the witness could elaborate on clauses 99 to 102. There is provision in respect of a misrepresentation on the part of a person trying to gain admission into Canada. There is also provision to deal with an immigration officer who commits an offence. It is so general, however, that it is difficult to understand at whom it is aimed.

Senator Asselin: This is what is known as an umbrella clause.

Senator Bosa: There is also a provision relating to an offence committed by any officer, director or agent of a corporation. There are already provisions in the bill pursuant to which a person who employs an individual who is illegally in Canada is guilty of an offence. Why, then, do we need this clause? Is it in the bill to catch those offences for which it will be difficult to get a conviction under other clauses of the bill?

Mr. Tait: Precisely.

The Chairman: I would ask Mr. Tait, in replying, not to confine himself to clause 99, but to deal with clauses 99 to 102, inclusive.

Mr. Tait: As Senator Asselin has mentioned, it is, essentially, a backstopping. Those offences which are commonly committed or with which we have had some experience are specifically listed. But, clearly, a multitude of directions can be given under the regulations of the Immigration Act, as well as the act itself, and the purpose of this clause is to catch those directions which do not fall within other clauses of the bill. Clauses 101 and 102 are essentially procedural. Offences outside Canada are provided for specifically in order to bring the departmental officers responsible for the administration of the act in the selection of immigrants within the ambit of the offences section.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Bosa: Could you provide an example?

Mr. Tait: I am given to understand that we have had, though not during the time that I have exercised my present functions within the department, officers who in the past have committed offences, that is to say, who have not discharged their responsibilities as they ought to have in the selection of immigrants. I think, in the long history of the Department, cases of bribery are not unknown, and we have to have penalties in the act which can be brought to bear against a public servant who wilfully does not perform his trust.

Senator Riley: There are cases of seduction also. This happened in Montreal a few years ago.

Senator Bosa: Would that not be covered under section 97, "Unauthorized employment of visitors and others"?

[Traduction]

Des voix: Adopté.

Le président: Passons maintenant à l'article 99.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, le témoin pourrait-il commenter les articles 99 à 102. On y trouve une disposition portant sur les cas de fausse représentation de la part d'une personne tentant d'obtenir l'autorisation d'entrer au Canada. Il y a également une disposition portant sur les cas où un agent d'immigration commet une infraction. Toutefois, cette disposition est tellement générale qu'il est difficile de comprendre qui elle vise.

Le sénateur Asselin: C'est ce qu'on appelle une disposition cadre.

Le sénateur Bosa: On y trouve également une disposition qui traite des infractions commises par tout dirigeant, administrateur ou mandataire d'une société. Le projet de loi contient déjà des dispositions prévoyant qu'une personne qui engage un individu entré illégalement au Canada commet une infraction. Quelle est donc l'utilité de cette disposition? Vise-t-elle des infractions pour lesquelles il serait difficile de faire condamner les coupables en vertu d'autres articles du projet de loi?

M. Tait: Précisément.

Le président: Je prierais M. Tait de ne pas s'en tenir, dans sa réponse, à l'article 99, mais de traiter également des articles 99 à 102 inclusivement.

M. Tait: Comme le sénateur Asselin l'a mentionné, il s'agit essentiellement d'une deuxième chance d'attraper le coupable. Les infractions les plus courantes, c'est-à-dire celles que nous connaissons le mieux, sont énumérées précisément. Il est toutefois évident qu'une multitude d'instructions peuvent être données dans les règlements découlant de la Loi sur l'immigration, tout comme dans la loi elle-même. Cet article a justement pour but d'englober les instructions qui ne sont pas prévues dans d'autres articles du projet de loi. Les articles 101 et 102 portent essentiellement sur les procédures. Les infractions commises à l'extérieur du Canada font l'objet d'une disposition précisément pour que le chapitre traitant des infractions puisse s'appliquer aux agents du ministère chargés de l'application de la loi lors de la sélection des immigrants.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Bosa: Pourriez-vous donner un exemple?

M. Tait: Je crois comprendre que, par le passé, bien que cela ne ce soit pas produit depuis que j'exerce mes fonctions actuelles au sein du Ministère, certains de nos agents ont commis des infractions, c'est-à-dire, n'ont pas assumé leurs responsabilités comme ils auraient dû le faire lors de la sélection des immigrants. Je crois qu'au cours de son existence, le Ministère n'a pas été exempt des cas de corruption, et c'est pourquoi la loi doit prévoir des peines pour punir les fonctionnaires qui n'accomplissent pas leurs fonctions loyalement.

Le sénateur Riley: Il y a eu également des cas de séduction. C'est arrivé, à Montréal, il y a quelques années.

Le sénateur Bosa: Ces cas ne sont-ils pas prévus à l'article 97 intitulé «Recrutement illégal de visiteurs et d'autres personnes»?

[Text]

Mr. Tait: No. That is aimed at employers, private citizens, within Canada, who are employing visitors who do not have authorization to work. The section applying to outside Canada is particularly concerned with officers of the department of Manpower and Immigration, public servants, who have responsibilities to perform under the act.

The Chairman: Are there further questions concerning clauses 99 through 102? If not, could we pass those several clauses collectively?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clauses 99, 100, 101 and 102 are carried. Clause 103. Shall clause 103 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Section 104. Shall clause 104 carry?

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, je voudrais savoir de M. Tait quelle est l'opportunité d'avoir ajouté le paragraphe 104.(2), puisque le paragraphe 104.(2) dit qu'on peut

tout agent d'immigration peuvent, sans mandat, ordre ou direction à cet effet, arrêter et détenir ou arrêter et ordonner la détention, etc.

Alors que l'on a 104.(1) qui dit que

Le sous-ministre ou un agent d'immigration supérieur peut, en se fondant sur des motifs raisonnables, émettre un mandat d'arrestation . . .

Pourquoi avoir ajouté le deuxième paragraphe, alors que le premier paragraphe dit que «le sous-ministre ainsi que les agents de l'immigration supérieures peuvent arrêter quelqu'un, peuvent émettre des mandats pour arrêter quelqu'un sans avoir recours à l'autorité judiciaire»?

Mr. Tait: Clause 104(1) provides for warrants for arrest, whereas clause 104(2) provides for circumstances under which an arrest without warrant can be made.

Senator Asselin: I was just explaining that to you.

Mr. Tait: You want to know why we feel there is a necessity for being able to make an arrest without a warrant?

Senator Asselin: Yes, without issuing a warrant.

Mr. Tait: This arises, particularly, of course, in a case where we detect an overstayed visitor. That is the most common case where an arrest without warrant may be required. An investigative officer usually operates on the basis of, for want of a better word, tips. We have no way of following up all visitors, so when an investigative officer receives word that there are people staying in this country who do not have authorization to do so, he goes to the place concerned and may find ten people there who have no lawful status in Canada. If he at that point had to seek a warrant, I am afraid the point of that trip would have been wasted. The people would have disappeared. So there is a restricted list of people and an arrest without warrant is really a necessity for that operation.

[Traduction]

M. Tait: Non. Cet article ne vise que les employeurs et les citoyens, qui, à l'intérieur du Canada, engagent des visiteurs qui ne détiennent pas de permis de travail. L'article s'appliquant aux infractions commises à l'étranger traite spécialement des agents du ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration et des fonctionnaires qui ont des responsabilités en vertu de l'acte.

Le président: Y a-t-il d'autres questions concernant les articles 99 à 102? Sinon, pourrions-nous les adopter en bloc?

Des voix: Adopté.

Le président: Les articles 99, 100, 101 et 102 sont adoptés. L'article 103. Adopterons-nous l'article 103?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 104. Adopterons-nous l'article 104?

Senator Asselin: Mr. President, would Mr. Tait tell me why section 104.(2) has been added, since section 104.(2) says that

every immigration officer may, without the issue of a warrant, an order or a direction for arrest or detention, arrest and detain or arrest and make an order to detain, etc.

While we have section 104.(1) which says that

the deputy minister or a senior immigration officer may on reasonable grounds issue a warrant for the arrest . . .

Why add the second paragraph since the first one says that "the Deputy Minister and the senior immigration officers may arrest somebody, issue warrants for the arrest of somebody without recourse to the judicial power"?

M. Tait: Le paragraphe 104(1) prévoit l'émission d'un mandat d'arrestation tandis que le paragraphe 104(2) prévoit les circonstances où une arrestation peut être effectuée sans qu'un mandat ne soit émis.

Le sénateur Asselin: C'est ce que je vous expliquais.

M. Tait: Vous voulez savoir pourquoi nous croyons qu'il est indispensable de pouvoir procéder à une arrestation sans mandat?

Le sénateur Asselin: Oui, sans émettre un mandat.

M. Tait: Cette situation se présente surtout lorsque nous prenons en flagrant délit un visiteur en séjour prolongé. C'est le cas le plus commun où une arrestation sans mandat peut s'avérer nécessaire. Un enquêteur faute de mieux travaille habituellement d'après des tuyaux. Comme, nous ne disposons d'aucun moyen de suivre tous les visiteurs, lorsqu'un enquêteur entend dire que des personnes séjournent au Canada alors qu'elles n'en n'ont pas l'autorisation, il se rend à l'endroit en question pour y découvrir qui sait dix personnes qui séjournent illégalement au Canada. Si, à ce moment, il devait essayer d'obtenir un mandat, j'ai bien peur que son effort soit infructueux. Les personnes auraient disparu. Comme il y a donc une liste restreinte de personnes, une arrestation sans mandat est vraiment indispensable dans ce cas.

[Text]

Le sénateur Asselin: Dans ce cas-là; il pourrait simplement faire appel à un officier supérieur de l'immigration qui, immédiatement, émettrait un mandat.

Mr. Tait: Well, as I say, if the officer is prevented from making an immediate arrest, the purpose of the investigative operation in this case would in fact be frustrated.

Senator Asselin: Have you a few examples?

Mr. Tait: It happens really every day. The common experience is, for instance, that a Mr. X is working in a restaurant without an employment visa. The investigating officer goes to that restaurant and finds in addition to Mr. X that every employee of the restaurant is in fact a visitor working without authorization. If he did not have the power at that moment to detain, them, when he returned with his warrant, or even when he returned from the telephone, the people would have disappeared into the woodwork.

Senator Lang: Is that a new power?

Mr. Tait: That is not a new power. The present act in section 15 provides that:

... every immigration officer may, without the issue of a warrant, order or direction for arrest or detention, ... upon reasonable grounds ...

And then it has essentially the parallel sections. It is a power in the present act.

Senator Connolly (Ottawa West): It has been used, I take it, quite frequently in emergencies.

Mr. Tait: It is used in emergencies. It is used in the sort of cases I have mentioned. It often happens in the case of ship deserters.

The Chairman: Senator Asselin, in this "right without warrant" I see nothing about a search of a home, for instance. Would it not be parallel to the rights of any peace officer or policeman to arrest offenders without a warrant, as distinguished from the normal use of the term warrant where you seek a warrant?

Le sénateur Asselin: Oui, on a cela en droit criminel lorsque quelqu'un est en train de commettre un acte criminel, puis l'officier, l'agent de la paix vient et il peut l'arrêter sans mandat. Autrement, c'est une sommation, avec les nouvelles dispositions du code criminel.

Mr. Tait: I might just draw the attention of honourable senators to the fact that in the present act under section 15 there is not the qualifying condition which appears in 104(2) of the bill. Arrest without warrant can only take place here where in the opinion of the person who is making the arrest the person either poses a danger to the public or would not otherwise appear for the inquiry or for removal from Canada. That is a modification of the situation at the moment. If officers began to arrest lightly without warrant, they would be reprimanded and disciplined. They must have sufficient

[Traduction]

Senator Asselin: In this particular case, he would simply have to contact a senior immigration officer who would issue immediately a warrant.

M. Tait: Eh bien, reprenons, si l'agent ne peut procéder à une arrestation immédiate, l'objectif de son enquête serait alors contré.

Le sénateur Asselin: Pouvez-vous nous donner quelques exemples?

M. Tait: Cela se passe tous les jours. D'habitude il s'agit de l'histoire de M. X qui travaille dans un restaurant sans visa d'emploi. L'enquêteur se présente à ce restaurant et découvre que tous les employés de ce dernier sont en réalité des visiteurs qui travaillent sans autorisation. Si à ce moment il n'a pas le pouvoir de procéder à des arrestations, que se passera-t-il alors lorsqu'il reviendra avec son mandat ou même après avoir téléphoné à qui de droit: ces personnes auront filé à l'anglaise,

Le sénateur Lang: S'agit-il d'un nouveau pouvoir?

M. Tait: Il ne s'agit pas d'un nouveau pouvoir. La Loi actuelle prévoit à l'article 15:

... ainsi que tout fonctionnaire à l'immigration peuvent, sans l'émission d'un mandat, d'une ordonnance ou de directives pour l'arrestation ou la détention, ... pour des motifs raisonnables. ...

Les articles sont ensuite semblables. Ce pouvoir existe donc dans la loi actuelle.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): On y a eu recours, je crois, assez fréquemment dans les cas d'urgence.

M. Tait: On y a effectivement recours dans les cas d'urgence. On s'en sert dans les cas que j'ai mentionnés ainsi que dans celui des marins déserteurs.

Le président: Sénateur Asselin, dans ce «droit sans mandat» je ne vois en ce qui concerne la perquisition d'un domicile par exemple. Ne serait-il pas comparable aux droits de tout agent de la paix ou de tout policier d'arrêter des contrevenants sans un mandat, afin de le distinguer de l'utilisation normale de l'expression mandat lorsque vous cherchez à obtenir une autorisation?

Senator Asselin: Yes, we have this in criminal law when somebody is perpetrating a criminal act; the officer, the peace officer has then the right to proceed to an arrest without a warrant. Otherwise, it's a summons under the new clauses of the Criminal Code.

M. Tait: Je pourrais simplement attirer l'attention des honorables sénateurs sur le fait que dans l'article 15 de la loi actuelle n'apparaît pas la condition stipulée au paragraphe 104(2) du bill. Une arrestation sans mandat ne peut avoir lieu que lorsque la personne qui procède à l'arrestation estime que la personne arrêtée constitue une menace pour le public, ou qu'à défaut de cette mesure, elle ne se présentera pas à l'enquête ou n'obtempérera pas à l'ordonnance de renvoi. Il s'agit d'une modification de la situation actuelle. Si les agents commençaient à procéder à la légère à des arrestations sans

[Text]

grounds to believe that the people they are arresting fall into these categories.

Senator Forsey: But you do not say "has reasonable grounds to believe." You say "in his opinion," which is a rather wider discretion, it seems to me.

Mr. Tait: That is true, senator.

Senator Forsey: Surely there are a great many statutes which use the term "reasonable grounds to believe." Even I know something about it, and in fact you have it in this bill. I would feel happier if this clause had something like that in it, where the officer, or whatever you want to call him, has a reasonable ground to believe that the person poses a danger to the public or would not otherwise appear. But simply to have it "in his opinion" touches me on a raw nerve, because we have had so many of these things before our Committee on Statutory Instruments over and over again. "In his opinion" has no kind of qualification on it or objective standard. Here you would have difficulty putting in an objective standard, I admit, but I do not see why you cannot put in something like "has reasonable cause to believe" which, if the case came to the courts, it seems to me might make quite a difference. With this wording the chap would merely say, "Well, in my opinion," and that would end it, surely. On the other hand, if it says, "reasonable grounds to believe," then I should think, again speaking with diffidence as a layman, that the court would be in a position to say, "Well, what were your reasonable grounds?" Then if he fishes out something that the court thinks is altogether too thin, the court can say, "That simply won't wash at all." But if it is merely, "in his opinion," surely that is conclusive and nobody can inquire into the thing.

Senator Asselin: And the clause says too:

where, in his opinion, the person poses a danger to the public or would not otherwise appear for the inquiry or for removal from Canada.

But the example you gave the committee that an officer might go into the restaurant and meet some person working without a visa—such a person is not a danger to the public.

Mr. Tait: No, but he might be a person who would not present himself for an inquiry. Perhaps it would assist the committee if I drew attention to the totality of the schema here for arrest and detention. Where in clause 104(4) any person is detained for examination or inquiry pursuant to this section, the person who detains or orders the detention of that person shall forthwith notify a senior immigration officer of the detention and the reasons therefor, so that an arrest made pursuant to section 104(2) would be immediately reported to a senior immigration officer who must be satisfied that the arrest was in fact justified, and if he is not so satisfied he has

[Traduction]

mandat, ils seraient alors réprimandés et devraient passer devant le conseil de discipline. Ils doivent donc avoir des motifs raisonnables de croire que les personnes qu'ils arrêtent tombent dans ces catégories.

Le sénateur Forsey: Mais vous ne dites pas «a des motifs raisonnables de croire», vous dites «où ils estiment» ce qui constitue il me semble un pouvoir discrétionnaire plus important.

M. Tait: C'est exact, sénateur.

Le sénateur Forsey: Il existe certes un grand nombre de lois où l'on utilise l'expression «motifs raisonnables de croire.» J'en connais quelque chose et on l'utilise même dans le présent bill. Je me sentrais beaucoup mieux si cette disposition était libellée comme suit: au cas où l'agent, ou peu importe comment vous voulez l'appeler, a un motif raisonnable de croire que ladite personne constitue une menace pour le public ou qu'à défaut de cette mesure, elle ne se présenterait pas à l'enquête. Mais ce simple «s'ils estiment» m'irrite parce que nous avons eu déjà tellement de ces choses au Comité des règlements et autres textes réglementaires. L'expression «s'ils estiment» ne qualifie aucunement et ne constitue pas une norme objective. Vous éprouveriez ici j'en conviens des difficultés à fixer une norme objective, mais je ne vois pas pourquoi vous ne pourriez pas écrire quelque chose comme «a des motifs raisonnables de croire, laquelle expression si la cause venait devant les tribunaux, me semblerait pouvoir faire toute une différence. Avec ce libellé, le type en question dirait simplement «eh bien, à mon avis,» et tout se terminerait là. D'autre part, si l'on se sert de l'expression «motifs raisonnables de croire», je croirais volontiers encore là en tant que néophyte, que le tribunal pourrait alors demander: «Qu'elles étaient vos motifs raisonnables?» Si le tribunal a ensuite droit à une romance que le tribunal juge boîteuse, ce dernier peut alors dire, «votre motif ne tient pas debout». Dans le cas contraire il ne s'agit que d'une conclusion et personne ne pourra poursuivre l'enquête.

Le sénateur Asselin: Et l'article stipule également:

lorsqu'il estime que ladite personne constitue une menace pour le public ou qu'à défaut de cette mesure, elle ne se présentera pas à l'enquête ou n'obtempérera pas à l'ordonnance de renvoi.

Mais l'exemple que vous avez donné au Comité, à savoir un agent qui pourrait pénétrer dans un restaurant et y rencontrer un employé sans visa—cette personne ne constitue pas une menace pour le public.

M. Tait: Non, mais il pourrait s'agir d'une personne qui ne se présenterait pas aux fins d'enquête. Peut-être le Comité y verrait-il plus clair si j'expliquais les articles se rapportant à l'arrestation et à la détention. Lorsque au paragraphe 104(4) une personne est détenue aux fins d'enquête ou d'examen en vertu de ce paragraphe celui qui détient ou a ordonné la détention de cette personne doit immédiatement aviser un agent d'immigration supérieur de la détention et de ces motifs, de sorte qu'une arrestation effectuée aux termes du paragraphe 104(2) serait immédiatement signalée à un agent supérieur d'immigration qui doit être convaincu que l'arrestation

[Text]

the power immediately to release the person. If the detention is continued, the section go on to require a review by an adjudicator within 48 hours, and that adjudicator in turn can release the person if he is not satisfied that the detention is lawful according to the same criteria. So this initial opinion, which must be formed in some instances quickly and on the spot, is immediately subject to the process of very careful scrutiny at a number of levels to safeguard against unwarranted detention of the person.

Senator Forsey: Would that scrutiny by the adjudicator preclude a judicial review of the case, or would it not?

Mr. Tait: It would precede any judicial review.

Senator Forsey: I know that.

Mr. Tait: If the person felt that there was—and here I am venturing on to ground that I am not too sure of because I am not a lawyer or a legal officer—but if a person were arrested unjustly and he felt he had grounds for complaint about the justice of his arrest, I presume he could take proceedings for unjust arrest as could anybody else in Canada.

Senator Frith: That is the only place where that question comes up, because the question as to whether he is going to be deported or not really has nothing to do with his being detained, but if he wanted to bring an action for unlawful arrest, then that question would come up.

Senator Forsey: But the process described here with the adjudicator would not be taken as a bar to that proceeding for unlawful arrest.

I wasn't too sure of that; like the witness, I am not a lawyer and I am constantly exposing my ignorance. But many people who will be affected by this will not be lawyers either, and the answer will be useful.

Senator Frith: The other question, I think, is that it would be subject to judicial review. That is, the decision to deport or not deport is a judicial act and is referred to the Federal Court.

The Chairman: If I understood the senator correctly, the qualifying words "on reasonable grounds" did not qualify the words "in his opinion." But, as I read the section, it must be in his opinion and on reasonable grounds. I think you could word it a little better by saying: "The Deputy Minister or a senior immigration officer may issue a warrant for the arrest and detention of any person with respect to whom an examination or inquiry is to be held or a removal order has been made where, on reasonable grounds and in his opinion, the person poses a danger . . .". However, I do not think it can be read in any other way, otherwise the words "reasonable grounds" do not apply to anything.

[Traduction]

était bel et bien justifiée; dans le cas contraire, il a le pouvoir de libérer immédiatement la personne. Si la détention se poursuit, les articles qui suivent stipulent qu'il faut procéder à une révision par un arbitre dans les 48 heures et que cet arbitre peut à son tour libérer la personne, s'il n'est pas convaincu que la détention est légale selon les mêmes critères. Par conséquent, cette opinion initiale, laquelle doit être formée assez rapidement dans certains cas et sur les lieux, est immédiatement assujettie à un examen très rigoureux à un certain nombre de paliers afin d'empêcher que des personnes ne soient détenues injustement.

Le sénateur Forsey: Cette enquête minutieuse par l'arbitre empêcherait-elle un contrôle judiciaire de l'affaire ou non?

M. Tait: Elle précéderait tout contrôle judiciaire.

Le sénateur Forsey: Je le sais.

M. Tait: Si la personne estimait qu'il y a eu—et ici je m'aventure sur un terrain qui m'est pas trop familier car je ne suis ni avocat ni conseiller juridique—mais si une personne était arrêtée injustement et estimait qu'elle a des raisons de croire qu'elle peut se plaindre au sujet du bien-fondé de son arrestation, je suppose qu'elle pourrait tenter des poursuites pour arrestation injustifiée comme n'importe qui d'autre au Canada.

Le sénateur Frith: C'est le seul endroit où cette question est soulevée, parce que la question de savoir si elle sera déportée ou non n'a réellement rien à voir avec sa détention, mais si cette personne voulait tenter une poursuite pour arrestation illégale, cette question serait alors soulevée.

Le sénateur Forsey: Mais toute la procédure décrite ici en ce qui concerne l'arbitre ne serait pas considérée comme un obstacle à cette poursuite pour arrestation illégale.

Je n'en étais pas certain; comme le témoin, je ne suis pas avocat et, à chaque instant, je donne des preuves de mon ignorance. Mais beaucoup de ceux qui seront touchés par ce projet de loi ne seront pas avocats non plus, et la réponse à cette question leur sera utile.

Le sénateur Frith: L'autre point, je crois, est que cette affaire pourrait faire l'objet d'un examen judiciaire. C'est-à-dire que la décision d'expulser ou de ne pas expulser un immigrant constitue une mesure judiciaire et est renvoyée devant la Cour fédérale.

Le président: Si je vous ai bien compris, sénateur, l'expression «en se fondant sur des motifs raisonnables ne se rapportait pas à l'expression «lorsqu'il estime». Mais après lecture de l'article, il faut, me semble-t-il, que le sous-ministre estime que la personne constitue une menace et qu'il ait des motifs raisonnables de la soupçonner. Je crois qu'il serait possible de s'exprimer avec un peu plus de clarté en disant: «Le sous-ministre ou un Agent d'immigration supérieur peut émettre un mandat d'arrestation et de détention visant toute personne qui doit faire l'objet d'un examen ou d'une enquête ou qui est frappée par une ordonnance de renvoi lorsque, en se fondant sur des motifs raisonnables, il estime que ladite personne constitue une menace . . .». Je ne crois pas qu'il soit possible

[Text]

Senator Forsey: Well, they are there in clause 104(1), but are they there in clause 104(2)?

Senator Frith: They are in clause 104(2)(a) and the only place that they are not there is in clause 104(2)(b), "for removal...".

Senator Forsey: Incidentally, on that business for approval of deportation to the Federal Court, what Senator Frith says may be true under this bill. Under the present act, I know from a case I had something to do with, the poor blighter may be whisked out of the country before anyone can get near the Federal Court, between God and the daylight.

Senator Frith: The normal procedure is that he should go from the Federal Court to the Immigration Appeal Board.

Mr. Tait: But he would not always have access to the Immigration Appeal Board, since a great many people are deported without benefit of access to it.

Senator Forsey: I know in this particular case I was asked to intervene on what seemed to me to be reasonable grounds, and I had an awful time. I tried to get in touch with the minister and with this other person. They were all away; it was a weekend, I think. Anyway, they were all away. I went in person; I was telephoned, I did this, I did that and while the thing was under—well, before it could get under consideration by the proper authorities the chap was bundled out. The decision was made one day and the next morning he was on a plane to the West Indies. I was told afterwards, "Oh, of course, he could have appealed to the courts." I said: "Well, I've learned my lesson; the next time anyone calls me in the middle of the night, as happened in this instance, and says, 'I have a chap here who is in difficulties with Immigration,' I'll say, 'Get a lawyer, quick and go straight to the courts.'" Never again will I go to the minister, or anyone else, but I will say, "Get a lawyer; don't get in touch with the minister or anyone else. Go straight to the courts and make sure that the lawyer exercises whatever legal rights you have." However, this thing was done with such celerity; it was a case of a man who was coming in here as a visitor and he had his return ticket to be paid for by some people in Vancouver and before he could turn around, out he went, lickety-split; you couldn't see him for dust.

Senator Connolly (Ottawa West): I hope it was in the winter.

Senator Forsey: It was in the spring.

Senator Connolly (Ottawa West): Well, it was nice down there in the spring.

[Traduction]

d'interpréter l'article autrement, sinon les termes «pour des motifs raisonnables» ne s'appliqueraient à rien.

Le sénateur Forsey: Ces termes figurent dans le paragraphe 1 de l'article 104, mais figurent-ils également dans le paragraphe (2)?

Le sénateur Frith: Ils figurent dans l'article 104(2)a) et le seul endroit où on ne les trouve pas, c'est dans l'article 104(2)b), qui commence par les termes «aux fins de renvoi...»

Le sénateur Forsey: Incidemment, il est possible que, dans le cadre de ce projet de loi, ce que le sénateur Frith dit au sujet de l'approbation de l'expulsion par la Cour fédérale soit vrai. Avec la loi actuelle—et cela je le sais parce que j'ai eu à m'occuper d'une affaire de ce genre—le pauvre diable peut être chassé du pays avant que personne ait pu entrer en contact avec la Cour fédérale, hormis Dieu et la lumière du jour.

Le sénateur Frith: La procédure normale consiste à se présenter d'abord devant la Cour fédérale et ensuite devant la Commission d'appel de l'immigration.

M. Tait: Mais il n'est pas toujours facile de comparaître devant la Commission, puisque beaucoup de gens sont expulsés sans y être parvenu.

Le sénateur Forsey: Je sais que, dans le cas dont je parlais, on m'a demandé d'intervenir en me fondant sur des motifs qui m'ont semblé raisonnables et j'ai rencontré beaucoup de difficultés. J'ai essayé d'entrer en contact avec le ministre et avec l'immigrant en question impossible; c'était durant une fin de semaine, je crois. Quoiqu'il en soit, il m'a été impossible de rejoindre qui que ce soit. Je me suis moi-même rendu devant la Commission; j'ai reçu des appels téléphoniques, j'ai fait diverses démarches et pendant qu'on étudiait... je devrais dire avant qu'on n'ait pu étudier la question, les autorités concernées avaient déjà expédié le pauvre type à l'étranger. Il s'est trouvé dans un avion à destination des Antilles le lendemain du jour où la décision a été prise. On m'a dit après «Évidemment, il aurait pu en appeler de la décision devant les tribunaux». J'ai répondu «J'ai compris; la prochaine fois qu'on m'appellera au milieu de la nuit, comme c'est arrivé cette fois, et que l'on me dira «Pourriez-vous aider un tel qui a des problèmes avec le bureau de l'Immigration», je répondrai «Trouvez vite un avocat et allez immédiatement devant les tribunaux.» Je n'essaierai plus jamais d'entrer en contact avec le ministre ni avec qui que ce soit d'autre, mais je dirais: «Trouvez un avocat; n'allez pas voir le ministre ni personne d'autre. Présentez-vous directement devant les tribunaux et assurez-vous que votre avocat fasse bien valoir tous les droits que vous avez.» Toutefois, tout cela est arrivé rapidement; il s'agissait d'un homme qui venait au Canada à titre de visiteur; une personne de Vancouver devait payer son billet de retour et avant qu'il ait eu le temps de se retourner, le bureau de l'immigration l'a expédié à l'étranger; il n'a vu que du feu.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): J'espère que cela se passait en hiver.

Le sénateur Forsey: Non, c'était au printemps.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Il devait quand même faire très beau là-bas au printemps.

[Text]

Senator Forsey: So that this business of saying they can always appeal to the courts doesn't satisfy me as much as it might, because I know how fast these things can go. I don't know whether there would have been any opportunity then for anyone to take action on his behalf, when he had got back to Grenada. By that time it would seem to me that it would have been pretty superfluous. I spoke to lawyers, including Mr. Brewin, and the general consensus was, "The poor chap's number was up; he's been deported; and there's nothing we can do. If he had got to the courts fast enough. . . ." But I hope the new act is going to remedy that kind of thing. The thing just burned me up; I intended to raise the whole thing in the Senate, but for one reason or another I didn't. I simply refer you to it now, because the minute I hear this, "The courts will look after him", I say, "Well, I am not so sure!"

Mr. Tait: I might just point out, Mr. Chairman, that the bill does compel us to stay the execution of a deportation order where a person files an appeal with the Federal Court against a decision of the Immigration Appeal Board. So that when a person who has vested rights, so to speak, or we have a vested interest in and has, therefore, access to the Appeal Board and the Appeal Board turns down the appeal and the person then decides to go beyond the administrative tribunal to the Federal Court of Appeal, the deportation order must be stayed until that appeal has been heard by the Federal Court. Of course, the same compulsion does not apply in the case of people who do not have access to the Appeal Board. In the case of people who do not have access to the Appeal Board, the deportation order can be executed. It does not have to be stayed. They can naturally go to the Court of Appeal, but that would go on, the person having been deported.

It is very much the general practice of the department, as a matter of policy, to stay the execution of deportation orders when there is an appeal pending to the Federal Court, but we are not compelled to do so. If we were, I am afraid that the Federal Court of Appeal would have every deportation order that we issue on their books.

Senator Forsey: I think in this case the man probably had no right to appeal to the Immigration Appeal Board, as far as I can recall. I must say that it seemed harsh to me that he should be bolted out of the country before I could even succeed in telephoning the minister, and I assure you that I tried very promptly. I got this word somewhere between 10 o'clock and midnight, and I was outside the door of the minister's office before 9 o'clock the next morning, having, I think, already telephoned him and urged the people concerned to telephone him. No, he was away. He was off to his constituency. His office was locked up because he was away, and before we could get any kind of consideration — and I am still persuaded that there was a decent case for consideration. — the poor blighter was off out of the country.

[Traduction]

Le sénateur Forsey: Aussi, lorsqu'on me dit que les immigrants peuvent toujours en appeler des décisions injustes devant les tribunaux, je ne suis pas vraiment certain que ce soit vrai, parce que je sais avec quelle rapidité on peut expédier ce genre d'affaire. J'ignore si un avocat aurait pu prendre des mesures en son nom depuis Grenade. Mais je crois qu'à ce moment-là, cela aurait été bien inutile. J'en ai discuté avec des avocats, dont M. Brewin, et en général, ils ont tous répondu: «Le sort est tombé sur lui, il a été expulsé et nous ne pouvons rien faire. S'il avait pu présenter sa cause devant les tribunaux assez vite. . . » J'espère que la nouvelle loi pourra remédier à ce genre de chose. Cette affaire m'a tout simplement scandalisé; j'avais l'intention de soulever la question devant le Sénat, mais pour une raison ou une autre, je ne l'ai pas fait. Je vous en parle maintenant parce que lorsqu'on me dit: «Les tribunaux vont s'occuper de lui», je me dis: «Rien n'est moins certain!».

M. Tait: Je voudrais simplement souligner, monsieur le président, que le projet de loi nous oblige à retarder l'exécution d'une ordonnance d'expulsion lorsque la personne visée interjette appel devant la Cour fédérale d'une décision de la Commission d'appel de l'immigration. Ainsi, lorsqu'une personne qui a des droits acquis, pour ainsi dire, ou qui représente un certain intérêt pour nous et qui a, par conséquent, accès à la Commission d'appel de l'immigration voit son appel rejeté par la Commission, si elle décide alors d'en appeler de la décision du tribunal administratif devant la Cour fédérale d'appel, l'exécution de l'ordonnance d'expulsion doit être retardée jusqu'à ce que la cause en appel ait été entendue par la Cour fédérale. Bien entendu, cette obligation ne s'applique pas dans le cas de personnes qui n'ont pas accès à la Commission d'appel de l'immigration. Dans de tels cas, nous sommes autorisés à exécuter l'ordonnance d'expulsion. Nous ne sommes pas tenus de la retarder. Les personnes en question peuvent naturellement interjeter appel devant la Cour fédérale d'appel, mais la personne ayant été expulsée, l'ordonnance serait quand même exécutée.

En règle générale, le ministère a pour politique de retarder l'exécution des ordonnances d'expulsion lorsque les personnes visées par ces ordonnances ont interjeté appel devant la Cour fédérale d'appel, mais il n'est pas obligé d'agir ainsi. Si c'était le cas, j'ai bien peur que la Cour fédérale d'appel serait obligée de se prononcer au sujet de toutes les ordonnances d'expulsion émises.

Le sénateur Forsey: Je crois que dans le cas que je vous ai cité, la personne n'avait probablement pas le droit d'interjeter appel devant la Commission d'appel de l'immigration; c'est ce qui est arrivé, si ma mémoire est fidèle. Je dois dire que j'ai trouvé très dur qu'on expulse l'homme en question avant même que j'ai pu rejoindre le ministre par téléphone, et je vous jure que c'est la première chose que j'ai tanté de faire. On a sollicité mon intervention entre 22 heures et minuit et je me suis présenté au bureau du ministre avant 9 heures le lendemain matin après lui avoir téléphoné en vain et avoir incité les gens concernés à faire de même. Malheureusement, le ministre était absent. Il se trouvait dans sa circonscription. Son bureau était donc fermé et avant que nous ayons pu obtenir que l'affaire soit étudiée — et je suis persuadé qu'il y avait là

[Text]

Senator Riley: In a case like that, when the visitor, or whoever he was, was returned to the point of origin, he could start his application all over again. He has somebody to nominate him here, and if there is some justifiable reason for his coming here, he can start his application again, if he is nominated again.

Senator Forsey: He wasn't applying to be an immigrant. He was a calypso musician. He wanted to pursue some studies for a short period with a musician in Vancouver who had put up the money for his ticket and who was going to look after him while he was here. He was due to go back in a relatively short time. I do not know what it was: It was three months or something of that sort. They found in his pocket a letter to his concubine or ex-concubine which he had not posted. He changed his mind about it and was not going to post it because he discovered she was living with another man by that time. He talked on that in some vague and semi-literate way. He did not have much of a command of ordinary English. He talked about wanting to marry her and intimated that he would like to be in Canada and get employment here. He did not know the ins and outs of the law. He hadn't posted the letter; he decided not to post the letter. There was, as far as I could see, no evidence whatever that he intended to try and sneak in and get employment while he was there as a visitor.

Senator Riley: It was cheaper to mail it in Canada!

Senator Lang: It takes too long!

Senator Forsey: The thing that burned me up was that before we could even make representations to the minister—perhaps the minister had no power to do anything about it, I don't know,—the whole thing went through with such lightening celerity, and this poor blighter was so very illiterate in ordinary English. The only counsel he had was one of the two people who were looking after him, who was rather deaf and could not catch everything. The inquiry officer could not get things very straight either. The lady concerned was a Mrs. Anne Murray and he kept referring to her as Annamarie, and on one occasion, I think, in conversation, he referred to her as "this chick". From the transcript of the evidence, it appeared very clear that he thought there was some hanky-panky going on between Mrs. Murray and Mr. Delfish.

The Chairman: Senator Forsey—

Senator Forsey: ... some illicit relationship. The whole thing stank to high heaven. The poor blighter was shoved out on his ear.

The Chairman: Senator Forsey, there has never been a story that you have told that I have not enjoyed, but I am really going to have to ask you to come back to the specific subject.

Senator Forsey: I am saying why I am uneasy—

Senator Connolly (Ottawa West): You might at least tell us what happened to the romance.

[Traduction]

matière à étude—le pauvre diable était déjà en route vers les Antilles.

Le sénateur Riley: Dans un cas comme celui-là, lorsqu'un visiteur a été renvoyé à son point de départ, il peut faire une autre demande d'administration. Si quelqu'un est disposé à lui servir de parrain au Canada et s'il a de bonnes raisons de venir ici, il peut présenter une autre demande pourvu que son parrain soit toujours disposé à l'appuyer dans sa démarche.

Le sénateur Forsey: Il ne voulait pas être admis comme immigrant. C'était un chanteur de calypso. Il voulait étudier pendant un certain temps avec un musicien de Vancouver qui était disposé à payer son billet d'avion et à l'héberger pendant son séjour. Il était sensé ne rester au Canada que peu de temps. Je ne me souviens pas très bien, mais il me semble qu'il s'agissait de trois mois, à peu de choses de près. On a trouvé dans sa poche une lettre adressée à sa concubine ou ex-concubine, une lettre qu'il n'avait pas mise à la poste. Il avait changé d'avis et n'avait plus l'intention de la poster parce qu'il avait découvert qu'elle vivait avec un autre homme. Il en parlait de manière vague, pas vraiment littéraire. On ne peut pas dire qu'il maîtrisait son anglais. Il disait qu'il avait l'intention de l'épouser et qu'il désirait venir au Canada et trouver un emploi ici. Il ne connaissait pas du tout les dédales de la loi il n'avait pas posté sa lettre; il avait même décidé de ne pas le faire. A mes yeux, rien ne prouvait qu'il avait l'intention de contourner la procédure de l'immigration et de trouver du travail ici pendant son séjour.

Sénateur Riley: Cela lui aurait coûté moins cher de poster sa lettre au Canada!

Le sénateur Lang: La poste est trop lente!

Le sénateur Forsey: Ce qui m'a scandalisé, c'est que l'affaire a été tranchée tellement vite que nous n'avons même pas eu le temps de présenter notre affaire au ministre—peut-être le ministre n'aurait-il pu rien y changer, je n'en sais rien—et le pauvre diable pouvait à peine s'exprimer en anglais. Le seul avocat qu'il ait eu était un des deux hommes qui le recherchaient et il était à demi-sourd et ne comprenait pas tout ce que l'autre disait. L'agent qui était chargé de l'enquête ne comprenait pas tout non plus. La dame en question était M^{me} Anne Murray, mais il l'appellait toujours Annamarie et à un certain moment, je crois qu'il l'a appelée «cette poule». A en juger par sa déposition, il semblait ne faire aucun doute qu'il croyait qu'il y avait quelques atomes crochus entre M^{me} Murray et M. Delfish.

Le président: Sénateur Forsey...

Le sénateur Forsey: Enfin, des relations illicites. Les hautes autorités ont eu vent de l'affaire. Le pauvre bougre a été éconduit et est parti l'oreille basse.

Le président: Sénateur, c'est toujours avec plaisir que j'écoute vos histoires, mais je vais être obligé de vous demander de revenir à l'objet précis de notre entretien.

Le sénateur Forsey: J'explique pourquoi il m'est difficile...

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest): Vous pourriez au moins nous dire comment s'est terminée cette affaire.

[Text]

Senator Riley: That is why they have taken moral turpitude out of the act.

Senator Forsey: The lady concerned had, I think, reached an age where it was exceedingly unlikely that she would be engaged in any romance.

The Chairman: I think if he were keen enough about her and the keenness rejuvenated itself, he could have applied again.

Senator Forsey: When he had been deported, would he not be under some difficulty in applying to come in as a visitor again?

Mr. Tait: He would require the consent of the minister. Under the new bill he would not get a deportation order in a case like that. The person would get at most, an exclusion order which would bar his re-entry only for a year instead of permanently.

Senator Asselin: For one year or two years?

Mr. Tait: For one year. Also, the case you have described is a typical 5(p) case under the present act, the question of whether a person is or is not a bona fide visitor. That is the sort of case that gives the department the most concern, frankly, and one of the reasons why we feel this adjudication system will be a great improvement. Combined with the bonding provisions we hope to overcome some of the types of precipitate and possibly injudicious decisions which are sometimes made.

Senator Forsey: I am sorry I took up so much time, Mr. Chairman, but I am very glad that I raised the thing with a certain amount of vigour, and with perhaps some superfluous detail, because I think I have got some kind of satisfaction.

Senator McElman: Perhaps, Mr. Chairman, on his next application, Senator Forsey would treat us to the next edition of the soap opera.

Senator Forsey: I might add that Mr. and Mrs. Murray the people concerned, by the time the thing was all over, had lost about \$5,000. What with long distance telephone calls, and this, that and t'other thing, they were put to enormous expense.

Senator Riley: All he had to do was mail the letter before he left home.

Senator Forsey: If he had married this woman, by the way—she was not a landed immigrant—it would not have given him any kind of status whatsoever.

Senator Frith: Mr. Chairan, is it right, when we are considering the question of appeal procedures and deportation, and what can take place at the time of an entry and a determination by the admitting or special inquiry officers, that we do not have all of that in this bill, that a good deal of that is in the Immigration Appeal Board Act; is that right? Are all the procedures or deportation and appeal included in this act?

[Traduction]

Le sénateur Riley: C'est pourquoi on a retiré de la Loi le concept de turpitude morale.

Le sénateur Forsey: La dame en question avait, il me semble, atteint un âge où il est extrêmement peu probable qu'on s'engage dans une idylle.

Le président: Je pense que s'il y tenait suffisamment et que si sa flamme pour elle s'était ranimée, il aurait pu présenter une nouvelle demande.

Le sénateur Forsey: Une fois expulsé, n'aurait-il pas eu certaines difficultés à présenter une nouvelle demande en tant que visiteur?

M. Tait: Il lui aurait fallu l'autorisation du Ministre. En vertu du nouveau projet de loi, aucune ordonnance d'expulsion n'aurait été émise dans un cas semblable. En mettant les choses au pire, on aurait émis contre cette personne une ordonnance d'expulsion lui interdisant, pendant un an et non de façon permanente, de revenir au pays.

Le sénateur Asselin: Pendant un an ou deux?

M. Tait: Pendant un an. En outre, ce cas que vous avez décrit illustre parfaitement le problème que pose la Loi actuelle, c'est-à-dire la question de savoir si une personne est ou n'est pas un visiteur de bonne foi. C'est ce genre de question qui préoccupe le plus le Ministère et, à vrai dire, c'est une des raisons pour lesquelles nous estimons que ce système d'évaluation sera une grande amélioration. Grâce aux dispositions sur le cautionnement, nous espérons éliminer certaines décisions trop rapides et parfois mal avisées qui sont parfois prises.

Le sénateur Forsey: Je suis navré d'avoir été aussi long, monsieur le président, mais je suis par contre très heureux d'avoir soulevé ce problème, avec une certaine insistance et peut-être aussi avec trop de détails, parce qu'il me semble en avoir tiré une certaine satisfaction.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, peut-être à sa prochaine visite le sénateur Forsey nous régalerait-il d'un autre épisode de son feuilleton.

Le sénateur Forsey: Je pourrais ajouter que M. Et M^{me} Murray, les personnes en cause, ont perdu environ \$5,000 avant que l'affaire ne soit réglée. Si l'on calcule les frais d'appels interurbains et des tas d'autres choses, ils ont engagé d'énormes dépenses.

Le sénateur Riley: Ils n'avaient pourtant qu'à poster la lettre avant de partir de chez lui.

Le sénateur Forsey: S'il avait épousé cette femme, comme elle n'avait pas de statut d'immigrant reçu, il n'aurait obtenu aucun statut.

Le sénateur Frith: Monsieur le président, est-il vrai, si l'on envisage la question des procédures d'appel et d'expulsion, et ce qui se passe au moment de l'entrée et de la prise de décision des fonctionnaires à l'admission ou des fonctionnaires chargés d'effectuer une enquête, chose qui ne figure pas du tout dans ce projet de loi, est-il vrai donc qu'une bonne partie de tout cela se trouve dans la loi sur la Commission d'appel de l'immigration? Est-ce que toutes les procédures d'expulsion et d'appel sont incluses dans cette loi?

[Text]

Mr. Tait: Yes. This bill consolidates the Immigration Act and the Appeal Board Act.

Senator Frith: So everything that we need be concerned about it here and we do not need to be looking at another act?

Mr. Tait: That is correct.

The Chairman: We are at present on clause 104. Are there any further questions relative to this clause? Shall clause 104 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 105. Shall clause 105 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 106. Shall clause 106 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 107. Shall clause 107 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 108. Shall clause 108 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: We come now to part VII, "General". Clause 109. Shall clause 109 carry?

Senator Lang: Mr. Chairman, I would like to ask why that clause is in there. I would assume the minister could consult in any event. I presume he could enter into an agreement. I notice the verb in 109(1) is "shall" and in 109(2) it says "may." Is there any significance in this or is it window dressing?

Mr. Tait: Mr. Chairman, it is true that the minister can now enter into agreements with provinces, and indeed, he has done so in the case of the province of Quebec. One of the objectives which successive ministers who have been concerned with the drafting of this act have stressed is that they wished the act to reveal as much as possible of the policy and process of the conduct of the immigration program. Since it was one of the basic objectives of future policy to involve the provinces more closely in the immigration process, and under clause 7 the minister is obliged to consult the provinces on the level of immigration, the government saw fit to require the minister to consult the provinces on other aspects of the immigration program which are of particular interest to the provinces, where the provinces have a particular responsibility to discharge. With adaptation or settlement the problem, of course, is all really within provincial jurisdiction one way or another, so the minister is required to consult them and may enter into agreements. I think it is more than window dressing. I think it is more a question of making explicit rather important policy thrusts that the government has seen fit to incorporate in the bill.

Senator Lang: All I can say is that I commend the policy, having been in at the inception of the schmozzle created by the

[Traduction]

M. Tait: Oui. Ce projet de loi refond la loi sur l'immigration et la loi sur la Commission d'appel de l'immigration.

Le sénateur Frith: Si bien que tout ce qui nous intéresse se trouve ici et que nous n'avons pas besoin de consulter une autre loi?

M. Tait: C'est juste.

Le président: Nous en sommes actuellement à l'article 104. Avez-vous d'autres questions à poser à ce sujet? L'article 104 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 105 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 106 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 107 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 108 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Nous arrivons maintenant à la partie VII, les «dispositions générales.» Article 109. L'article 109 est-il adopté?

Le sénateur Lang: Monsieur le président, j'aimerais savoir pourquoi cette clause est incluse ici. Il me semble que le ministre pourrait consulter les provinces quoi qu'il adviene. Je suppose qu'il pourrait conclure un accord. Je remarque qu'au paragraphe 1 de l'article 109 on trouve le verbe «doit» et qu'au paragraphe 2 du même article figure le verbe «peut» Y a-t-il une conclusion à tirer de cela ou est-ce simplement une façon de tourner la difficulté.

M. Tait: Monsieur le président, il est vrai que le Ministre peut maintenant conclure des accords avec les provinces, et, il va s'en dire qu'il l'a effectivement fait dans le cas du Québec. Les ministres qui se sont succédés se sont intéressés à la formulation de cette loi et ont tous souligné qu'ils souhaitaient que la loi explique aussi clairement que possible la politique et la façon de procéder appliquées dans le cadre du programme d'immigration. Puisque l'un des grands objectifs de la nouvelle politique consistait à faire participer davantage les provinces au processus d'immigration, et qu'en vertu de l'article 7 le ministre est tenu de les consulter le gouvernement estime qu'il convient de l'obliger à le faire pour d'autres aspects du programme d'immigration qui touchent particulièrement les provinces, dans les cas où celles-ci ont des responsabilités précises à assumer. Que l'on procède à des ajustements ou que l'on trouve une solution, la question est de toute façon du ressort des provinces et c'est pourquoi le ministre est tenu de les consulter et qu'il peut conclure avec elles des ententes. Je pense que ce n'est donc pas simplement pour la forme, mais davantage d'explicitier des tendances politiques assez importantes que le gouvernement estime nécessaire d'exprimer dans le projet de loi.

Le sénateur Lang: Tout ce que je peux dire, c'est que j'approuve cette politique, car je me trouvais sur place au

[Text]

dumping of immigrants in Toronto, when voluntary women's groups tried to take charge of these immigrants. I hope some of those debacles that occurred during the last ten years will not be repeated because of the procedures that are contemplated under those two clauses. This has been a real problem in Toronto, and the solution has come about only by the marshalling of volunteer women's groups to take charge of these immigrants arriving without any knowledge of where they were coming to, or how to get themselves established within the community. I hope that before any more of these large influxes occur the minister will consult with the provinces and utilize the facilities that are now there, largely on a voluntary basis, although they are supported by the province. This has been a real problem in the past in Toronto, as I am sure you very well know.

The Chairman: Are there other questions on clause 109? Shall clause 109 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall clause 110 carry?

Senator Asselin: Clauses 110 to 114 are, I think, administrative clauses.

The Chairman: Is it agreeable to other senators present that we carry clauses 110 to 114, inclusive?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 115.

Le sénateur Asselin: À l'article 115, monsieur le président, mon collègue à la Chambre des Communes, M. Jack Epp, avait proposer une motion pour permettre au Parlement de discuter et de voter sur les règlements établis par le gouverneur général en conseil, et cette motion a été rejetée. Tout ce que prévoit l'article 115, concernant les règlements qui sont à l'attention de la Chambre, c'est l'article 115(3), sous-paragraphe 3...

Les règlements établis en vertu des alinéas (1)a) b) ou c) entreront vigueur au plus tôt trente jours après leur publication dans la *Gazette du Canada* et leur texte sera déposé devant le Parlement dès que possible.

On a souvent fait référence, au cours de l'examen de ce bill, aux pouvoirs du gouverneur-général en conseil d'appliquer ce règlement, et comment de fois dans le passé ce règlement a changé l'esprit de la loi sans que le Parlement puisse avoir un mot à dire. Je me demande ce qui n'est pas exact dans la motion de M. Jack Epp, lorsqu'il demandait que les règlements soient subordonnés à une résolution affirmative du Parlement, afin de permettre aux députés de pouvoir en discuter, et de savoir si tel ou tel règlement de la loi en vigueur n'abolit pas l'esprit de la loi elle-même.

Je pense bien qu'il appartient aux membres du Parlement de sauvegarder l'intégrité des lois soumises à sa juridiction. Je crois que ce n'est pas suffisant que l'article 3 dise simplement que les règlements «entreront en vigueur au plus tôt 30 jours après leur publication» dans le texte qui sera déposé devant le Parlement dès que possible, et non pas sera discuté par le Parlement, «sera déposé».

[Traduction]

moment du grand chaos créé par l'arrivée massive à Toronto d'immigrants que des groupes féminins bénévoles essayaient de prendre en charge. J'espère qu'un afflux du genre de celui qui s'est produit depuis dix ans cessera du fait des procédures envisagées dans ces deux articles. C'est un véritable problème qui s'est posé à Toronto et il n'a été résolu que grâce à la collaboration de groupes féminins bénévoles qui ont accepté de s'occuper de ces immigrants qui arrivaient sans savoir ni où ils allaient ni comment s'intégrer à la collectivité. J'espère qu'avant que de nouvelles vagues déferlent, le ministre consulera les provinces et utilisera les services déjà en place, qui fait surtout appel à l'aide bénévole, bien qu'ils soient financés par la province. Dans le passé, ce problème a été ressenti de façon très vive à Toronto comme vous le savez très bien, j'en suis sûr.

Le président: Y-a-t-il d'autres questions au sujet de l'article 109? L'article 109 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 110 est-il adopté?

Le sénateur Asselin: Les articles 110 à 114 sont, je pense, des clauses à caractère administratif.

Le président: Les autres sénateurs ici présents sont-ils disposés à adopter les articles 110 à 114 inclusivement?

Des voix: Adopté.

Le président: Passons à l'article 115.

Senator Asselin: With regard to Section 115, Mr. Chairman, my colleague in the House of Commons, Mr. Jack Epp, had introduced a motion to allow Parliament to discuss and vote on regulations made by the Governor in Council, but this motion was defeated. In this regard, Subsection 115(3) only stipulates that:

No regulation made under paragraph 1(a), (b) or (c) shall come into force until thirty days after it has been published in the Canada Gazette, and the text of such regulation shall be laid before Parliament as soon as practicable.

In the course of our examination of this Bill, we have often referred to the authority of the Governor in Council to apply this regulation and to how often in the past this regulation changed the spirit of the law without Parliament being able to have its say in it. I would like to know what is wrong with that part of Mr. Jack Epp's motion where he suggests that regulations be subjected to a resolution by Parliament allowing the Members of Parliament to discuss it and determine whether a regulation of the existing act does not contravene the spirit of the law itself.

I think it is up to the Members of Parliament to protect the integrity of the acts under their jurisdiction. I don't think it is sufficient that subsection 3 states: "No regulation... shall come into force until thirty days after it has been published... and that the text... shall be laid before Parliament as soon as practicable" rather than "shall be discussed by Parliament".

[Text]

Je suis d'accord avec M. Epp lorsqu'il dit que le Parlement devrait avoir son mot à dire dans la discussion des règlements soumis et établis par le gouverneur en conseil et devraient être discutés et votés par le Parlement par une résolution affirmative du Parlement.

Est-ce qu'il y a quelque chose qui n'est pas correct dans cela, monsieur Tait? Évidemment, c'est plutôt une question de politique gouvernementale. Je ne vous demande pas d'élaborer là-dessus, parce que je sais que c'est pas mal difficile pour vous de le faire. Il faudrait peut-être attendre que le Ministre soit devant nous pour en discuter.

Mr. Tait: I would be more comfortable if I were not required to answer in full. It gets into an area into which it would not be appropriate for a civil servant to trespass. It is a question of the relationship of Parliament to the functions of government.

One obvious practical difficulty is that Parliament is not always in session.

Senator Asselin: Almost always in session.

Mr. Tait: But not always, and there is often the need for rapid implementation or a regulation to meet a particular circumstance.

There is also the argument—and this is an argument which, I believe, some honourable senators have already made—concerning the importance of a degree of flexibility being present in the management of the program, and that could only be effected through regulatory change. In comparison with the present situation, this bill, in my submission, makes massive strides in the direction advocated by those who feel that it is important that regulation-making powers should be carefully specified and circumscribed. The amendment made to clause 115(3) does permit a degree of advance notice, which is certainly not the case under the present act.

Le sénateur Asselin: Maintenant, monsieur le président peut-être pour mieux expliciter la pensée de M. Epp, il disait que, souventes fois, un règlement changeait l'esprit de la loi, et aussi qu'il y a un temps où les gens pouvaient modifier leur statut pendant qu'ils se trouvaient au Canada. Ils étaient admis en tant qu'étudiants ou visiteurs, et ils pouvaient changer leur statut, par la suite, pour prendre celui d'immigrant reçu. Lorsque ce changement est intervenu, il y a eu un effet important sur le mouvement de l'immigration et sur la nature de ce mouvement. Cependant, le gouvernement n'a rien pu y faire. Le seul moment où nous avions la possibilité de faire quelque chose, c'était lors de l'étude du budget principal et des budgets supplémentaires, en comité, mais il était déjà trop tard. Il faudrait une solution de rechange, immédiate, mais nous ne voulons pas, évidemment, modifier totalement la politique d'immigration de ce pays, au point de vue qualitatif. La modification devrait être présentée au Parlement, qui est l'autorité suprême. C'est dans cet esprit que M. Jack Epp avait présenté son amendement sur l'article 115(3)a).

Le sénateur Forsey: Je suis parfaitement d'accord avec le sénateur Asselin, là-dessus. Je pourrais ajouter que, s'il y avait des objections, tel que nous l'a présenté le sous-ministre

[Traduction]

I agree with Mr. Epp that Parliament should have its say in discussions concerning regulations introduced and made by the Governor in Council and that these should be discussed and passed by Parliament by means of a resolution.

Is there something wrong with that, Mr. Tait? However, it is more a question of Parliament policy. I won't ask you to elaborate on that point since I know it would be difficult for you to go so. It might be better to wait until the Minister appears before us to discuss this matter.

M. Tait: Je préférerais qu'on ne me demande pas de répondre en détails. En effet, toute cette affaire a trait à un domaine dans lequel il ne conviendrait pas à un fonctionnaire de s'aventurer. Il s'agit des rapports qui existent entre le Parlement et le rôle du gouvernement.

Il existe un problème d'ordre pratique bien évident: le Parlement n'est pas toujours en session.

Le sénateur Asselin: Mais presque toujours.

M. Tait: Mais pas toujours et il est souvent nécessaire de procéder rapidement à l'application d'un règlement pour répondre à une situation particulière.

Nous ne devons également pas oublier ce que certains sénateurs ont déjà déclaré concernant l'importance d'assurer un degré de souplesse dans la gestion du programme et la nécessité de ce faire en apportant des modifications d'ordre réglementaire. Comparativement à la situation qui prévaut actuellement, je crois que ce projet de loi représente une étape considérable dans la direction que prône ceux qui sont d'avis qu'il est important que les pouvoirs de réglementation soit minutieusement spécifiés et circonscrits. La modification apportée à l'alinéa 115(3) prévoit la possibilité de donner un avis préalable, ce qui n'est certainement pas le cas en vertu de la loi actuelle.

Senator Asselin: Well, Mr. Chairman, perhaps I could clarify what Mr. Epp had in mind when he said that a regulation often changes the spirit of the law and also, that at one point people could change their status, once they were in Canada. They were admitted as students or visitors and later became landed immigrants. When this amendment was made, it had a big impact on the flow of immigration and on the characteristics of this flow. However, the Government was unable to do anything about it. The only time we could have done something was when the Committee was examining the estimates and supplementary estimates, but it was already too late. What we need is an alternative solution, right away, but of course, we do not wish to amend the whole immigration policy of our country, qualitatively speaking. Such an amendment should be submitted to Parliament which is the supreme authority. That is why Mr. Jack Epp submitted this amendment on section 115(3)a).

Senator Forsey: I fully agree with Senator Asselin in this regard. I would like to add that if there were objections, as the Associate Deputy Minister pointed out, I think we should

[Text]

adjoint, à mon avis, on devrait considérer l'amendement d'envigures plus étroite proposé à la Chambre des communes par M. Brewin,—l'amendement qui ne s'applique qu'aux trois paragraphes a), b) et c) de l'article 115, sous-article 1, parce que, à la base, ce sont des questions d'importance primordiale, à mon avis. Je vois quelques inconvénients, bien sûr, pour l'exécutif, en ce qui concerne le reste de la liste qui se trouve à l'article 115, mais, en ce qui concerne les trois premiers paragraphes, à mon avis, c'est plutôt le principe fondamental qui doit tenir le haut du pavé, pour ainsi dire, plutôt que la commodité pour l'exécutif et pour les fonctionnaires.

Le sénateur Frith: Oui, mais il y a certainement la possibilité que, si un règlement arrive, et qu'il dépasse les frontières de compétence qui est décrite là-bas, c'est-à-dire dans l'article 115, je pense que c'est quelque chose, légalement qui a un effet, une conséquence juridique qui n'est pas légale. C'est bien fondé dans la loi, et s'il y a l'adoption de règlement, que le règlement dépasse les pouvoirs qui sont là, le règlement n'est pas valide.

Le sénateur Asselin: Il est appliqué quand même?

Le sénateur Frith: Non, mais on peut dire cela de n'importe quelle loi, mais, en même temps, c'est une question de légalité, c'est certain.

Mais, si, par exemple, c'était une question de l'esprit de la Loi, et si les pouvoirs qui sont dans l'article 115 dépassent l'esprit, eh bien, c'est quelque chose que nous pouvons peut-être considérer, c'est l'esprit de la loi que les autres parties, les autres stipulations de la loi sont dépassées par les pouvoirs stipulés dans l'article 115. Ça, c'est une question. Mais, si c'est une question de règlement adopté dans l'avenir, et qui dépasse les frontières des pouvoirs qui sont là, c'est un règlement qui n'est pas légal.

Le sénateur Forsey: Non, mais, s'il s'agit de l'arbitraire de la loi, par exemple, c'est une question de légalité qui pourrait être soulevée parce que, voici: "Le gouverneur en conseil peut établir des règlements prévoyant l'établissement et l'application de normes de sélection..." C'est un pouvoir presque illimité, et on pourrait bien soulever un cas devant les tribunaux sous cela.

Le sénateur Frith: ce n'est pas la question. La question: est-ce que vous êtes d'accord avec ce pouvoir? Ce n'est pas une question à savoir si le règlement dépasse le pouvoir de la loi, Est-ce que vous voulez biffer cet article?

Le sénateur Forsey: Voici quelque chose qui, à mon avis, permet au gouverneur en conseil d'établir des normes, et tout le reste, et il n'y a aucune limite là-dessus, en autant que je sache.

Le sénateur Frith: Je suis d'accord, mais, cela ne touche pas la question de l'article 115(3), ou la question qui dépasse l'esprit de la loi, C'est une question tout à fait différente.

Le sénateur Forsey: Non, il y a deux problèmes qui sont soulevés ici, à mon avis. Il y a la question de pouvoirs illimités dans les trois premiers paragraphes. Il y a aussi la question qu'a soulevée plutôt le sénateur Asselin, de quelque chose qui dépasse l'esprit, qui fait un déficit à l'esprit de la loi. Mais, moi,

[Traduction]

consider the amendment proposed by Mr. Brewin in the House of Commons which is narrower in scope,—this amendment would only apply to paragraphs a), b) and c) of subsection 115(1), since these matters are fundamental. Of course, the rest of the list included in section 115 entails some disadvantages for the officials, but with regard to the first three subsections, I think the fundamental principle should be given precedence over the officials' and civil servants' convenience.

Senator Frith: Yes, but I think there exists a possibility that a regulation could be made which lies outside the scope of subsection 115, and this would definitely be illegal. It is well founded in law and if a regulation is passed which goes beyond the established powers, it is not valid.

Senator Asselin: Is it applied anyway?

Senator Frith: No, the same thing goes for any act, but at the same time, it is definitely a question of legality.

If however it concerned the spirit of the law, and if the powers granted under section 115 went beyond that spirit, well, we might be able to consider it, it is in the spirit of the law that the other parts, the other provisions of the act are superseded by the powers described in section 115. That is one point. But in the case of regulations to be passed in the future which may go beyond the limites of the established powers, this regulation would not be legal.

Senator Forsey: No, but if it concerns the arbitrariness of an act, the matter of legality could be raised as this section states: "The Governor in Council may make regulations providing for the establishment and application of selection standards..." This power is almost unlimited and a trial case could be made on that point.

Senator Frith: That is not the point. The question was: do you approve of this power? It has nothing to do about the regulations going beyond the authority granted under the act. Do you want to see this section crossed out?

Senator Forsey: But I think this allows the Governor in Council to develop selection standards and everything else, and that this power is unlimited, as far as I know.

Senator Frith: I agree, but this has nothing to do with section 115(3), or the question of going beyond the spirit of the law. It is a completely different matter.

Senator Forsey: No, I think there are two problems here. There is the matter of unlimited powers in the first three paragraphs, and the question raised earlier by Senator Asselin concerning something which would go beyond the spirit of the law, which would challenge the spirit of the law. But personal-

[Text]

je suis préoccupé plutôt de la question des pouvoirs, presque illimités, octroyés au gouverneur en conseil, par les trois premiers paragraphes de l'article 115(1).

Le sénateur Frith: Ce sont deux questions discrètes.

Senator Riley: Mr. Chairman, to get back on a proper basis, this is developing into an argument between members of the committee. Are we not here to ask questions and received answers from the witness?

The Chairman: You are quite correct, Senator Riley. I was being exceedingly lenient with respect to applying any rules of order to this particular point, because it is one which two senators concerned with this bill are particularly keen about. I thought that possibly, as it was in large measure a legal matter, they might find more light being shed on it between themselves than by asking questions of a witness who has been exceedingly affective and erudite and helpful all afternoon.

However, I do think we should come back to the point. Having listened to the discussion, I cannot help making the observation that it might well be, Senator Asselin and Senator Forsey, that you have a good point, but is this really the occasion and the place to deal with it? Every single statute, I suppose, in the federal statute books, has regulations. Are we not dealing with a thing of a broad and general nature in trying to determine whether or not Parliament should approve regulations promulgated pursuant to the statutes? Is this committee relative to one bill really the place to do that?

Senator Forsey: My answer, Mr. Chairman, would be yes, it is.

The Chairman: "Yes." I thought that would be your answer.

Senator Forsey: In the first place, the fact that we already have numerous cases in which this deficiency, as I should consider it, exists seems to me no reason for perpetuating deficiencies. In the second place, the committee of which I am joint chairman, the Committee on Statutory Instruments, in its second report argued strongly that this affirmative resolution procedure, or, alternatively, a negative procedure, both of which are exceedingly common, and in fact are the general rule in the United Kingdom, ought to be adopted henceforth in the legislation of this country wherever possible. I should consider myself derelict in my duty to that committee if I did not urge that this is a good place to begin.

Doubtless in future we shall have other statutes coming forward, repealing old statutes and placing new ones on the statute books, or amending old statutes, and it seems to me that we have to make a beginning somewhere. If what you suggest were to be followed, then on every single bill that came up, if this question were raised, the answer would be, "Oh, well, but the statutes are full of acts giving powers like this, and surely this is not the place to begin, on one bill like this?"

The Chairman: Don't misunderstand me, Senator Forsey. I have a great deal of sympathy with your point of view. I wonder, though, and I cannot resist making this observation, if

[Traduction]

ly, I am more interested in the quasi unlimited powers granted to the Governor in Council under the first three paragraphs of subsection 115(1).

Senator Frith: These two questions are rather delicate.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, la discussion prend l'allure d'une dispute entre les membres du comité, et j'estime qu'on devrait remédier à cette situation. Ne sommes-nous pas ici pour poser des questions au témoin et obtenir de lui des réponses?

Le président: Vous avez tout à fait raison, sénateur Riley. J'hésitais trop à appliquer le règlement à ce point particulier, car il intéresse vivement deux sénateurs qui s'occupent du projet de loi. J'ai pensé que, comme il s'agissait dans une large mesure d'une question juridique, ils pourraient préférer en parler entre eux plutôt que de poser des questions à un témoin qui s'est montré efficace, érudit et utile tout l'après-midi.

Je pense cependant que nous devrions procéder de façon ordonnée. J'ai écouté la discussion, et ne peux m'empêcher de dire que les sénateurs Asselin et Forsey ont peut-être un bon point, mais est-ce vraiment l'occasion et l'endroit pour en parler? Je suppose que toutes les lois que renferment les recueils fédéraux comportent des règlements. Ne nous occupons-nous pas d'une question vaste et générale en essayant de déterminer si le parlement devrait approuver des règlements édictés conformément aux lois? Comme ce comité est chargé d'étudier un projet de loi, est-ce vraiment le bon endroit pour cela?

Le sénateur Forsey: Je dirais que oui, Monsieur le président.

Le président: «Oui». Je pensais bien que ce serait votre réponse.

Le sénateur Forsey: En premier lieu, le fait que nous ayons déjà de nombreux cas où cette lacune existe ne me semble pas un motif valable pour perpétuer ces lacunes. Deuxièmement, le comité dont je suis le vice-président, le comité des textes réglementaires, alléguait avec force dans son second rapport que cette procédure de résolution affirmative, ou alternativement, négative, qui est excessivement courante et constitue en fait la règle générale dans le Royaume-Uni, devrait être désormais adoptée dans la législation du pays, dans tous les cas possibles. J'estimerai manquer à mon devoir envers le comité si je ne faisais pas valoir avec force que c'est un bon endroit pour commencer.

Il ne fait aucun doute que d'autres lois s'en viennent, que nous en abrogerons de vieilles pour en introduire de nouvelles dans les recueils, ou encore que nous en modifierons certaines, et il me semble que nous devons commencer quelque part. Si on devait suivre ce que vous proposez, pour chaque projet présenté, la réponse serait celle-ci: «Les statuts sont truffés de lois conférant des pouvoirs comme celui-ci, et ce n'est sûrement pas l'endroit pour commencer, pas avec un tel projet de loi».

Le président: Comprenez-moi bien, sénateur Forsey. Je reconnais votre point de vue. Je me demande cependant, et je ne peux m'empêcher de le dire, si un débat sur un rapport du

[Text]

a proper debate on a report of your Committee on Statutory Instruments would not be the proper place to establish principles that would apply to all regulations relative to statutes.

Senator Forsey: Well, we had a debate on it.

Senator Asselin: We had it, yes.

Senator Forsey: And that being so, when I get the opportunity I make the point. If I were a member of this committee and could move an amendment, I would move either the amendment moved by Mr. Epp in the other place or at least the amendment that was moved by Mr. Brewin.

Senator Riley: Mr. Chairman, these reports from Senator Forsey's committee, of which I am not a very good member, are made to Parliament and it is up to Parliament to act on them as Parliament determines it should act on them.

The Chairman: I think this is the point I was trying to make. Possibly I should have left it to the members of the committee to make it. That was my point.

Senator Riley: That is exactly it. It should not be done in a committee such as this dealing with a particular bill.

Senator Lang: We are a parliamentary committee.

Senator Riley: But they are made directly to the two houses. It is a joint committee. It is up to the two houses to act on them.

Senator Forsey: Yes, but surely if you get a bill before a committee, somebody with the right to can propose an amendment that a particular change should be made in accordance with a principle that has been advocated either by the member concerned or by a parliamentary committee. I merely mentioned the report of the committee as an additional reason for my feeling that there should be an amendment here. If somebody wants to say, "Never mind about the report of the committee," then, okay, I will say, "Never mind about it." But this provision that these fundamental matters in (a), (b) and (c) should be decided entirely by the Governor in Council without any reference whatever to Parliament seems to me to be perfectly iniquitous, and I think that this is the opportunity to recommend an amendment. If the committee cannot recommend an amendment, then it might as well go home, go to bed, pull the covers over its head and go to sleep. I feel very strongly about this, and I don't see how I could let it pass. If some amendment of this sort is not made, then I shall certainly vote against this bill in toto because I think this is a fundamental principle, and I feel it is a derogation of the rights of Parliament that this kind of thing, the kind of thing we find in (a), (b) and (c), should be confined simply to the Governor General in Council without any kind of limitation whatever, that I can see.

Senator Lang: Mr. Chairman, I have complete sympathy with Senator Forsey's expression. This course adopted in this bill is a classic example of the kind of tyranny with which we are all familiar, and certainly Senator Forsey is. I myself have not given consideration to what sort of an amendment should

[Traduction]

comité des textes réglementaires ne conviendrait pas à l'établissement de principes qui s'appliqueraient à tous les règlements relatifs aux statuts.

Le sénateur Forsey: Nous avons débattu cette question.

Le sénateur Asselin: C'est vrai.

Le sénateur Forsey: Ainsi, lorsque j'en ai l'occasion, j'établis le point. Si j'étais membre de ce comité et que je pouvais proposer un amendement, ce serait celui proposé par M. Epp au comité de la Chambre ou du moins celui proposé par M. Brewin.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, ces rapports du comité dont fait partie le sénateur Forsey, et dont je ne suis pas un très bon membre, sont présentés au Parlement, et c'est à celui-ci qu'il appartient de leur donner suite ou non.

Le président: Je pense que c'est le point que j'essayais d'établir. J'aurais dû peut-être laisser aux membres du comité le soin de l'établir à ma place. De toutes façons, c'était mon point de vue.

Le sénateur Riley: C'est exactement cela. Ce ne devrait pas être fait par un comité comme le nôtre, qui s'occupe d'un projet de loi particulier.

Le sénateur Lang: Nous constituons un comité parlementaire.

Le sénateur Riley: Mais ces rapports sont présentés directement aux deux chambres. Il s'agit d'un comité mixte. Et il appartient aux deux chambres de donner suite à ces rapports.

Le sénateur Forsey: Oui, mais il est certain que si vous présentez un projet de loi devant un comité, quelqu'un qui en a le droit peut proposer un amendement voulant qu'un changement particulier soit apporté en fonction d'un principe préconisé soit par le membre intéressé, soit par un comité parlementaire. J'ai simplement mentionné le rapport du comité comme raison supplémentaire de mon impression qu'il devrait y avoir ici modification. Que quelqu'un veuille passer outre au rapport du comité, je dirais «soit». Mais cette disposition voulant que les questions fondamentales visées aux alinéas a), b) et c) soient entièrement déterminées par le gouverneur en conseil, sans l'avis du parlement, me semble parfaitement injuste, et je pense que nous avons ici l'occasion de recommander un amendement. Si le comité n'est pas en mesure de faire une telle recommandation, tout ce qui reste à faire, c'est de s'en retourner chez eux et de dormir sur leurs deux oreilles. Cette question me préoccupe beaucoup, et je ne pourrais vraiment pas laisser passer l'occasion. Si on n'apporte pas un amendement de ce genre, je devrai à coup sûr voter contre le projet de loi, car j'estime que c'est un principe fondamental, et que c'est une atteinte aux droits du parlement de laisser le genre de questions visées aux alinéas a), b) et c) à la discrétion unique du gouverneur en conseil, sans aucune limite apparente.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, je comprends très bien le sénateur Forsey. Le procédé adopté dans ce projet de loi est un exemple classique du genre de tyrannie que nous connaissons tous fort bien, y compris à coup sûr le sénateur Forsey. Je ne me suis pas penché sur le type d'amendement

[Text]

be proposed. I am concerned about being in the dying days of a session, and in the dying hours of the day and I am wondering how we should go about it. My best hope, I think, at this time is through Mr. Tait to cause reverberations to go back to the department itself, and through the transcript to hope that reverberations will go back into the cabinet. But this is a classic example of the tyranny of the administrative system. I am prepared, right tonight, to move and amendment, as a member of the committee, if it can be framed in a fashion that I can understand, because this is not a matter to which I have given detailed consideration. But in all the circumstances, considering the lateness of the hour of the day, and the lateness of the time in the session, and all the other considerations, I suggest that we must hope to rely in this case, and considering the lack of preparation to confront this matter head on, to rely hopefully on the two indirect effects. But I am prepared to accept any suggestion that Senator Forsey might make within reason that he feels might move towards making a significant contribution towards ending this sort of practice.

Senator Forsey: Senator Asselin might wish to say something about the amendment proposed by Mr. Epp, and, if so, I will yield to him forthwith.

Senator Asselin: I am not ready to put forward an amendment for the reason explained by my colleague Senator Lang, that we are so late in the session, but we might put in our report our concern about this clause. It might be a start for us, and in the next session we can go further than that. But this committee can put in writing in its report to the Senate our concern about the powers of regulation of the Governor General in Council as contained in clause 115(3). This would be my proposal tonight.

The Chairman: Well, Senator Asselin, I possibly was unwise a few minutes ago, as chairman, to inject my own views. I cannot help to express them, however, as I did a moment ago, but this is a general matter, not specific to this particular committee and piece of legislation, although it certainly applies here. Possibly your suggestion would be a worthwhile one to give support and impetus to the report of the Statutory Instruments Committee which has already been brought forward in our chamber. I am not sure if, that being a joint committee, it has also come forward in the House of Commons.

Senator Forsey: It has been presented there and debated there.

The Chairman: I would be, of course, entirely in the hands of the committee. If a suggestion such as that of Senator Asselin were to be adopted, I think the only thing is that it should be carefully worded and that would be my only concern.

Senator Frith: Senator Forsey's concern is with—this is just to understand what is the area of the amendment he would like—paragraphs (a), (b) and (c) are the ones with which he is particularly concerned, and I understand that subsection (3) refers particularly to those three paragraphs and it says:

[Traduction]

qu'on devrait proposer. Comme la session et le jour s'achèvent, je me demande comment nous devrions nous y prendre. J'espère que l'influence de M. Tait se fera sentir au ministère même, et que le Cabinet en recevra des bribes par l'entremise du comportement des délibérations. Mais c'est un exemple classique de la tyrannie du système administratif. Je suis disposé, dès ce soir, à proposer un amendement, en tant que membre du comité, dans la mesure où il peut être formulé pour que je puisse le comprendre, car ce n'est pas une question sur laquelle je me suis beaucoup penché. Mais de toutes façons, comme il est tard, que la session s'achève, que nous ne sommes pas prêts à analyser à fond la question, et pour bien d'autres raisons, tout ce qu'il reste à espérer, c'est que l'influence indirecte dont j'ai parlé se fera sentir. Mais je suis disposé à accepter toute suggestion raisonnable du sénateur Forsey pouvant contribuer sensiblement à mettre un terme à ce genre de pratique.

Le sénateur Forsey: Le sénateur Asselin désirerait peut-être dire quelque chose sur l'amendement proposé par M. Epp, et, dans l'affirmative, je lui cède la parole.

Le sénateur Asselin: Je ne suis pas prêt à proposer un amendement pour la raison exposée par mon collègue le sénateur Lang, c'est-à-dire que la session achève, mais nous pourrions mentionner dans notre rapport nos préoccupations relativement à cet article. Ce pourrait être un début pour nous et, au cours de la prochaine session, nous pourrions poursuivre. Mais le comité peut consigner dans son rapport au Sénat notre préoccupation relativement aux pouvoirs de réglementation du Gouverneur général en conseil, figurant au paragraphe 115(3). Ce serait ma proposition pour aujourd'hui.

Le président: Sénateur Asselin, il n'était peut-être pas sage de ma part, il y a quelques minutes, de faire connaître mes propres vues en tant que président. Je ne peux cependant pas m'en empêcher. Mais il s'agit d'une question d'ordre général, qui n'est particulière ni à ce comité, ni à ce projet de loi, bien qu'elle s'applique certainement ici. Votre proposition serait éventuellement valable pour fournir un appui et imprimer une impulsion au rapport du comité des textes réglementaires, lequel rapport a déjà été présenté à notre chambre. Mais je ne suis pas sûr qu'il ait été présenté à la Chambre des communes, puisque ce comité est un comité mixte.

Le sénateur Forsey: Il a été présenté et débattu à la chambre.

Le président: Je serais évidemment entièrement dans les mains du comité. Si une proposition comme celle du sénateur Asselin devait être adoptée, je pense qu'il s'agirait simplement de la formuler soigneusement, et ce serait là ma seule préoccupation.

Le sénateur Frith: Le sénateur Forsey—je veux tout simplement cerner la portée de la modification qu'il voudrait voir apportée—se préoccupe particulièrement des alinéas a), b) et c), et je crois comprendre que le paragraphe (3) renvoie notamment à ces trois alinéas. Le paragraphe dit ceci:

[Text]

No regulation made under paragraph (1)(a), (b) or (c) shall come into force until thirty days . . .

Then it is that you would want more in subclause (3), is it not, Senator Forsey?

Senator Forsey: That is it.

Senator Frith: In other words, the idea that it should be laid before Parliament is a step in the right direction, but it does not go far enough?

Senator Forsey: Yes, it is a step; yes, it is a minute, microscopic step. In response to what Senator Lang suggested and in response to what the chairman suggested, first of all—

The Chairman: I was just apologizing to our witness who is before us. We have been having a very interesting and important discussion among ourselves. However, I think in fairness to the witness, Senator Forsey, it would be proper that before making any decision on this we ask him for his evidence, for the record, as to what his views are on this particular point, in view of his having had the advantage of hearing the same thing debated in the committee in the other place.

Senator Forsey: First of all, Mr. Chairman, may I ask, on a point of order, whether what you said before your conversation with the witness meant that you were suggesting that it would be out of order to propose an amendment to subclause (3)?

The Chairman: No, I was not suggesting that it would be out of order at all.

Senator Forsey: Well, I wanted to be clear about that.

The Chairman: No, Senator Forsey, nothing of the sort; I was simply saying that I was possibly a little out of order in allowing the conversation of the last ten or fifteen minutes to take place among members of the committee, rather than in the form of questions to the witness. I have been rather a lax chairman for the last few minutes, but I think I was justified in that. I did simply ask the witness whether he had any—you say in my “conversation with the witness,” but it was a simple question whether or not he had any comments, having heard the same matter discussed in the committee in the other place, and I thought that he should be given the opportunity to put that on the record, and it would be helpful, I am sure, to members of the committee.

Senator Forsey: Oh, yes, I quite agree, but I do not like what seems to me to be the implication that the discussion that has been going on is of some dubious propriety. We have been going through the bill clause by clause and you have been saying, “Shall clause so and so carry?”, so that it isn't simply a question of our being here questioning the witness. We are also, as I understand it, approving each clause to come into law, and, as I understand it, that was the discussion going on between other members of the committee and myself, who have been contributing, and it was a perfectly proper one.

[Traduction]

Les règlements établis en vertu des alinéas (1)a), b) ou c) entreront en vigueur au plus tôt trente jours . . .

Il s'agit donc là de la disposition que vous voudriez ajouter à l'article (3) n'est-ce-pas, sénateur Forsey?

Le sénateur Forsey: C'est exact.

Le sénateur Frith: En d'autres termes, l'idée qu'elle devrait être soumise au Parlement est un pas dans la bonne direction mais ce n'est pas suffisant?

Le sénateur Forsey: Oui, c'est un pas, mais vraiment minime en fait assez microscopique. En réponse à ce qu'a proposé le sénateur Lang, ainsi à ce qu'a proposé M. le président, tout d'abord . . .

Le président: J'étais simplement en train de m'excuser auprès de notre témoin. Nous avons eu une discussion très intéressante et importante. Je pense toutefois, sénateur Forsey, qu'en toute équité envers le témoin il serait opportun, avant de prendre une décision à ce sujet, de lui demander son témoignage pour le procès-verbal, en ce qui concerne son opinion sur cette question, étant donné qu'il a eu l'avantage d'entendre la même chose débattue au comité de l'autre endroit.

Le sénateur Forsey: Tout d'abord monsieur le président, puis-je demander au point de vue Règlement si ce que vous avez déclaré avant votre conversation avec le témoin signifie que le fait de proposer un amendement au sous-article (3) serait irrecevable?

Le président: Non, je n'ai pas du tout laissé entendre qu'il serait irrecevable.

Le sénateur Forsey: Je voulais être éclairé sur ce point.

Le président: Non, sénateur Forsey, rien de pareil. Je disais simplement qu'il était peut-être un peu contraire au Règlement de permettre que la conservation des dix ou quinze dernières minutes se déroule entre les membres du Comité, plutôt que sous la forme de questions posées au témoin. Je me suis montré un président plutôt peu sévère pendant ces dernières minutes mais je crois que j'avais des raisons pour le faire. J'ai simplement demandé au témoin si—vous dites dans ma conversation avec le témoin—mais il s'agissait d'une simple question à savoir si oui ou non il avait des observations à formuler, compte tenu de ce que la même question avait été discutée au Comité de l'autre endroit, et j'ai pensé qu'on devait lui donner l'occasion d'inscrire cela au procès-verbal, et que ce serait utile, j'en suis certain, aux membres du Comité.

Le sénateur Forsey: Je suis tout à fait d'accord mais je n'aime pas ce qui me semble être le sous-entendu que la discussion qui s'est déroulée est d'un à-propos quelque peu douteux. Nous avons examiné le bill article par article et vous avez demandé «L'article tel ou tel est-il adopté?» De sorte que ce n'est pas simplement la question que nous soyons ici en train de questionner le témoin. D'après ce que je comprends nous sommes également en train d'approuver chaque article afin qu'il prenne force de loi. D'après ce que je comprends il s'agissait d'une discussion se déroulant entre les autres membres du Comité et moi-même et, étant donné que nous avons

[Text]

The Chairman: I may have been too technical in suggesting that it is technically possibly improper in a committee hearing to permit, as chairman—I am only blaming myself—members to carry on conversations among themselves, as opposed to making statements to the chair or posing questions to the witnesses. There was not any suggestion, Senator Forsey, that anyone was doing anything improper, other than as chairman I might have been a little lax—

Senator Forsey: I am not aware that I have been carrying on a conversation with anyone except you, Mr. Chairman. When I spoke in response to something another senator said, as far as I can recall, I have said, "Isn't it true that . . ." and I suppose I should on each occasion have said, "May I ask, Mr. Chairman, through you, whether when Senator Frith says so-and-so . . . or Senator Asselin, or Senator Lang says so-and-so," but I was, perhaps, taking a short cut, for which I apologize. I was not, as far as I know—

The Chairman: And my remarks were not directed to you, Senator Forsey; they were directed to myself.

Senator Lang: Mr. Chairman, would the committee not be satisfied if in the report to the Senate this bill were reported without amendment, but notwithstanding that the committee feels that the publication of provisions under subsection (3) are inadequate to ensure the parliamentary supervision over the fact as to whether or not the regulations promulgated under clause 115 are within the powers conferred by that section?

The Chairman: Senator Lang, the only thing I had suggested prior to considering such a proposal was that this conversation, having gone on for, or this discussion having gone on for some time, we might hear a statement from the witness on this point before deciding.

Senator Forsey: Before we hear from the witness, Mr. Chairman, I wonder if I might just make one response to what Senator Lang has said. He was referring to a possible amendment. Right here in front of me I have:

That Bill C-24 be amended in clause 115, by striking out lines 39 to 44, on page 68, and substituting the following therefor:

(3) Every Order in Council, regulation or from made under this Act shall be laid before Parliament within fifteen days after the Order in Council, regulation or form, as the case may be, is made if or Parliament is not then in session, within fifteen days after the commencement of the next ensuing session thereof, and every Order in Council, regulation, or form (shall) be subject to affirmative resolution of Parliament and shall not come into force until 30 days after it has been published in the *Canada Gazette*.

[Traduction]

tous apporté notre contribution, elle était parfaitement opportune.

Le président: Je me suis peut-être montré trop attaché à la procédure en laissant entendre qu'il est peut-être techniquement peu concevable, à une audience d'un Comité, de permettre, en tant que président—je ne blâme que moi-même—aux membres de tenir des conversations plutôt que de s'adresser au président ou de poser des questions au témoin. Il n'a pas été donné à entendre, sénateur Forsey, que quiconque faisait quelque chose de répréhensible, sinon qu'en tant que président j'ai peut-être fait un peu preuve d'un manque de sévérité.

Le sénateur Forsey: Je ne suis pas conscient d'avoir tenu une conversation avec quiconque sauf vous, monsieur le président. Lorsque j'ai répondu à un autre sénateur, pour autant que je me souviennes, j'ai dit «n'est-il pas vrai que— je suppose qu'à chaque occasion j'aurais dû dire «puis-je demander par votre intermédiaire, monsieur le président, si lorsque le sénateur Frith déclare . . . ou messieurs les sénateurs Asselin ou Lang déclarent telle et telle chose «mais, j'ai peut être pris un raccourci ce dont je m'excuse. Pour autant que je sache, je n'était pas . . .

Le président: Et mes remarques ne s'adressaient pas à vous sénateur Forsey, elles étaient adressées à moi-même.

Le sénateur Lang: Monsieur le président, le Comité ne serait-il pas satisfait si, dans le rapport au Sénat, il était fait rapport du présent bill sans amendement, en dépit du fait que le Comité est d'avis que la publication des dispositions aux termes du paragraphe (3) ne suffit pas pour assurer la supervision parlementaire quant au fait de savoir si oui ou non les règlements promulgués aux termes de l'article 115 entrent dans le cadre des pouvoirs conférés par cet article?

Le président: Sénateur Lang, la seule chose que j'ai suggéré avant d'examiner une telle proposition était que cette conversation ou cette discussion, s'étant déroulée pendant un certain temps, nous pourrions entendre une déclaration du témoin à ce sujet avant de nous prononcer.

Le sénateur Forsey: Monsieur le président, avant d'entendre le témoin je me demande s'il me serait possible de répondre à ce que le sénateur Lang vient de dire. Il faisait allusion à un amendement possible. J'ai devant moi une proposition qui dit ceci:

«Que le Bill C-24 soit amendé à l'article 115 en supprimant, à la page 68, les lignes 39 à 44 et en les remplaçant par ce qui suit:

(3) Tout décret du conseil, règlement ou formule établis aux termes de la présente loi devra être présenté devant le Parlement dans un délai de quinze jours après que le décret du conseil, le règlement ou la formule, selon le cas, a été établi ou, si le Parlement ne siège pas, dans les quinze jours après le début de la session suivante et chaque décret du conseil, règlement ou formule devra être assujéti à la résolution affirmative du Parlement et ne devra pas entrer en vigueur avant un délai de 30 jours après sa publication dans la *Gazette* du Canada.

[Text]

There is a specific form of words. With that I fall silent.

The Chairman: Thank you Senator Forsey. Mr. Tait, have you any comment on the general matter that we have been discussing for the last several minutes?

Mr. Tait: Mr. Chairman, the Standing Committee on Labour, Manpower and Immigration devoted a great deal of discussion to this precise point, recognizing, as honourable senators have, that the regulation-making powers and the regulations made under this bill are in a sense the engine of the program. The selection criteria are very fundamental aspects of the program, and it is through those criteria that people are selected to come to Canada. The very essence of the program is in a sense set through those regulations.

At the same time, emphasis was made in the discussion on the degree to which this bill spells out for the first time the factors which will enter into selection criteria. It is an anomaly that under the present Immigration Act, which we have lived with for 25 years, there is no mention of selection criteria whatsoever, let alone any enumeration of what factors will be taken into account. Similarly, I think members of the other committee were cognizant of the degree to which the spirit of the act, the program and the policy of future immigration to this country is defined in section 3, to which the regulation must conform, so that I, myself, would not feel that there is that degree of total lack of specificity in the act. On the contrary, there is a very considerable degree of specificity.

One other consideration was recognized, and that is that the selection criteria which were established in 1967, with the adoption of the point systems were never conceived as something which was engraved in stone. The special joint committee urged in its report of November, 1975, that changes be made in the selection criteria, and, indeed, that the selection criteria should be kept under constant review. Therefore it is obviously desirable, if the immigration program is to be as responsive to Canada's needs as it ought to be, that constant change within the parameters set by the act should be possible; and therefore members acknowledged the desirability of frequent change, the principles, of course, having been laid down firmly in the act. To the extent that those changes are to be made expeditiously and rapidly, that, of course, makes it more difficult for these changes to be debated in Parliament.

The move in subclause 3 to require the publication of regulations before they come into effect, and their tabling in Parliament, is, I suggest, a major step. Certainly members of the committee did feel that it was a major step. It is not simply a matter of a pro forma thing. In the past, historically there has been at least one significant occasion where regulations were very precipitately withdrawn by the government in the face of criticism.

Senator Forsey: That would be an historic occasion.

Mr. Tait: It happened during the Conservative government when Mrs. Fairclough was the Minister of Immigration.

[Traduction]

Voilà donc une forme précise des termes. Avec cela je me tais.

Le président: Merci, sénateur Forsey. Monsieur Tait, avez-vous des observations à formuler sur la question générale dont nous avons discuté ces dernières minutes?

M. Tait: Monsieur le Président, le Comité permanent du travail, de la main-d'œuvre et de l'immigration a beaucoup discuté de cette question précise et a admis, tout comme les honorables sénateurs, que le pouvoir d'élaborer des règlements, ainsi que les règlements établis en vertu du présent bill, sont dans un sens le moteur du programme. Les critères de sélection constituent les aspects fondamentaux du programme et c'est par l'intermédiaire de ces critères que les postulants sont choisis pour venir au Canada. La substance même du programme est dans un sens établie par ces règlements.

En même temps, on a souligné au cours de la discussion dans quelle mesure le présent bill énonce pour la première fois les facteurs qui entreront dans les critères de sélection. C'est une anomalie que, dans le cadre de la Loi actuelle sur l'immigration, avec laquelle nous vivons depuis 25 ans, il ne soit fait mention d'aucun critère de sélection, même pas une énumération des facteurs qui seront pris en considération. De même, je pense que les membres de l'autre comité avaient connaissance du degré de définition de l'esprit de la loi, du programme, et de la politique de l'immigration future au Canada dans l'article 3 auquel doivent se conformer les règlements, de sorte que je ne pense pas qu'il existe dans la loi un manque aussi total de spécificité. Au contraire, ce degré de spécificité est très élevé.

Par ailleurs, on a admis que les critères de sélection qui ont été établis en 1967, avec l'adoption du système de points, n'ont jamais été conçus comme quelque chose qui était gravée dans le granit. Le Comité mixte spécial a réclamé dans son rapport de novembre 1975 que des modifications sont apportées aux critères de sélection, et qu'en fait, ces derniers fassent l'objet d'une révision constante. En conséquence, il est manifestement souhaitable, si le programme d'immigration doit répondre comme il le devrait aux besoins du Canada, que des modifications constantes soient possibles dans le cadre des paramètres établis par la loi. Les membres ont donc admis que des changements fréquents étaient souhaitables, les principes ayant été bien entendu solidement établis dans la loi. Bien entendu, il est d'autant plus difficile de débattre de ces changements au Parlement que ces derniers doivent être apportés promptement et rapidement.

La proposition du sous-article 3 qui exige la publication des règlements avant qu'ils n'entrent en vigueur, ainsi que leur communication au Parlement, constitue à mon avis une disposition importante. Les membres du Comité sont certainement de cet avis. Ce n'est pas simplement pour la forme. Par le passé, il est arrivé au moins une fois que le gouvernement abroge rapidement des règlements, à cause des critiques qu'ils soulevaient.

Le sénateur Forsey: Cela ne s'est produit qu'une fois.

M. Tait: Cela s'est passé lorsque le gouvernement conservateur était au pouvoir, à l'époque où M^{me} Fairclough était ministre de l'Immigration.

[Text]

Senator Forsey: Senator Asselin should rise and take a bow.

Mr. Tait: I think members of the committee felt that the addition of that subclause 3, which did require these key regulations to be promulgated, to be announced and published, and, if Parliament is sitting, laid before Parliament for a period before they became law, was a step which was an important and significant move, which really complemented the other efforts that the statute makes to make the conduct of the immigration program not a matter of the back room but a subject which is laid fully open to public view and scrutiny.

The Chairman: Does any other honourable senator wish to comment on this point? Are there any further questions?

Senator Lang: Mr. Chairman, I do not know how many members of the committee are present right now. I am one.

The Chairman: There are five members of the committee here. There is a quorum.

Mr. Tait: As a matter of information, Mr. Chairman, I might mention that when I listened to the wording that Senator Forsey was proposing, it is well to bear in mind, as a matter of information, that there are some 1,000 pages of regulations. Every time we prescribe a particular form that must be filled in for a particular purpose, that becomes a subject of regulation, and regulation does govern the minutia of departmental administration.

Senator Forsey: Do you file the pages under (a), (b) and (c)?

Mr. Tait: No, not under (a), (b) and (c).

Senator Forsey: What I am proposing applies only to (a), (b) and (c). I can well believe that there are a thousand, perhaps many thousands of pages of regulations, forms and so forth. One thing I felt was perhaps a little outré about Mr. Epp's amendment was that it covered such an enormous amount of ground and a good many minutia. I thought the proposal by Mr. Brewin was a much more restrictive one, and therefore raised much more fundamental questions, and was worthy of consideration where something more comprehensive might not have been. I am sorry to say so much about this, but I feel that it is so very important that I should not be fulfilling my duties if I did not make emphatically clear what I feel about it and what I feel ought to be done about it. I am afraid I have been a perfect nuisance, especially as I am a non-member of the committee.

The Chairman: Any member of the Senate is equally entitled to speak in committee.

Senator Asselin: Mr. Chairman, would you, as a compromise agreement, put in our report what Senator Lang has proposed?

Senator Lang: In essence, what I was trying to say was the purport of Mr. Brewin's motion.

[Traduction]

Le sénateur Forsey: Le sénateur Asselin devrait se lever et saluer.

M. Tait: Les membres du Comité ont estimé que l'ajout au paragraphe 3, qui exigeait que ces règlements essentiels soient promulgués, annoncés, publiés et déposés au Parlement peu de temps, durant la session bien entendu, avant leur entrée en vigueur, constituait un pas important, dans les deux sens du mot. Il venait préciser les orientations de la loi actuelle, qui s'efforce déjà d'exposer au grand jour l'application du programme de l'immigration afin que celle-ci puisse être surveillée et jugée par la population.

Le président: Quelqu'un désire-t-il faire d'autres observations à ce sujet? Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Lang: Monsieur le président, je voudrais savoir combien de membres du Comité sont présents à l'heure actuelle? Je fais moi-même partie du Comité.

Le président: Cinq membres du Comité sont présents. Nous avons le quorum.

M. Tait: Monsieur le président, je tiens à dire, à titre d'information, qu'en écoutant la formulation proposée par le sénateur Forsey, je me suis rendu compte qu'il ne faut pas oublier qu'il y a quelque mille pages de règlements. Chaque fois que nous recommandons un nouveau formulaire à remplir dans un but particulier; il fait l'objet d'un règlement et ce sont les règlements qui dictent, dans les détails, la conduite de l'administration ministérielle.

Le sénateur Forsey: Inséreriez-vous tous ces règlements dans les alinéas a), b) et c)?

M. Tait: Non, bien sûr.

Le sénateur Forsey: Ce que je propose ne s'applique qu'aux alinéas a), b) et c). Je veux bien croire qu'il y a des milliers de pages de règlements, de formulaires, et ainsi de suite. Une chose n'a semblé un peu «outrée» concernant l'amendement de M. Epp, à savoir que celui-ci s'appliquait à un aussi grand nombre de règlements et entraînait autant de complications. Je croyais que la proposition de M. Brewin était beaucoup plus restreinte dans sa portée et que, par conséquent, elle occasionnait un plus grand nombre de problèmes fondamentaux; je la pensais digne d'être étudiée, alors qu'il n'en aurait pas été ainsi d'une proposition plus générale. Je suis désolé de m'étendre tellement là-dessus, mais je crois qu'il s'agit d'une question très importante et j'aurais le sentiment de pas faire mon devoir si je ne précisais pas exactement ma pensée au sujet de cette proposition et de la suite que nous devrions y donner. J'ai bien peur de vous avoir nu plus qu'autre chose, étant donné surtout que je ne suis pas membre du Comité.

Le président: Tous les membres du Sénat ont le droit d'exprimer leurs opinions devant les comités.

Le sénateur Asselin: Monsieur le président, je crois que si nous introduisons la proposition du sénateur Lang dans le rapport, cela constituerait un compromis acceptable.

Le sénateur Lang: Essentiellement, j'ai simplement tenté d'ajouter à la résolution présentée par M. Brewin.

[Text]

The Chairman: As an addendum?

Senator Lang: As an addendum to the report of the committee.

The Chairman: I am entirely in the hands of the committee in that respect.

Senator McElman: I think the compromise suggestion of Senator Lang is a very good one, in view of all the circumstances we are living in at the moment. It does not achieve the total purpose, but it certainly serves as a warning to those responsible that the day is approaching.

The Chairman: Senator McNamara, as the other member of the committee present have you any views?

Senator McNamara: I support the last view expressed, to have it as an addendum to the report.

The Chairman: So that the addendum attached to the report in this respect is carefully and cogently worded, I would rather that we not try to settle the wording tonight. Perhaps we could leave it for the moment and proceed with the remaining clauses of the bill, and then have a meeting *in camera* tomorrow to approve the wording.

Senator Lang: It is very clear in Mr. Brewin's amendment. I do not think there would be any difficulty if you yourself phrased it, Mr. Chairman.

Senator McElman: Would you read it, Senator Lang?

Senator Lang: The motion reads:

Any regulation passed under provisions or paragraphs 1(a), (b) and (c) of this section shall not come into force unless approved by the House of Commons after a motion for consideration is signed by 20 members which shall be considered within 15 days after the motion is filed when the House of Commons is in session or within 15 days after the opening of Parliament, if it is not in session.

The purport of that is pretty straightforward.

The Chairman: If honourable senators would be agreeable to relying on myself, in consultation with Senator Lang, to adapt those words to the recommendation at the end of the report, I will undertake to do so.

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Are there other matters on clause 115?

Senator Lang: I do not want to sound like an old record, but perhaps honourable senators would look at paragraph (g) on page 65. Earlier on today some of my remarks on the problems of universities were met with some scepticism, I think, by other members of the committee, and I do not think our witness really had an opportunity to answer me. If it is self-evident

[Traduction]

Le président: Vous voudriez que j'insère votre proposition dans le rapport sous forme d'annexe?

Le sénateur Lang: Oui, sous forme d'annexe au rapport du comité.

Le président: Je m'en remets entièrement à la décision du Comité à cet égard.

Le sénateur McElman: Je crois que le compromis proposé par le sénateur Lang est très valable, étant donné les circonstances dans lesquelles nous évoluons à l'heure actuelle. Il ne règle pas le problème en entier, mais il servira certainement à avertir les personnes concernées que les choses vont bientôt changer.

Le président: Sénateur McNamara, étant donné que vous êtes l'autre membre présent du comité, avez-vous une opinion à ce sujet?

Le sénateur McNamara: Je suis d'accord avec la dernière suggestion, c'est-à-dire qu'on insère cette proposition dans le rapport sous forme d'annexe.

Le président: Afin que l'annexe jointe au rapport soit formulée soigneusement et en des termes non équivoques, je préférerais que nous ne nous attaquions pas à cette besogne ce soir. Peut-être pourrions-nous remettre cela à plus tard et procéder à l'étude des autres articles du projet de loi pour ensuite nous réunir à huis clos dans la journée de demain et décider de la formulation à adopter.

Le sénateur Lang: L'amendement de M. Brewin est très clair sur ce point. Je crois que vous n'auriez aucune difficulté à le formuler vous-même, monsieur le président.

Le sénateur McElman: En donneriez-vous lecture, sénateur Lang?

Le sénateur Lang: La résolution est libellée comme suit:

Les règlements adoptés en vertu des dispositions des alinéas 1a), b) et c) du présent article n'entreront en vigueur qu'après avoir été approuvés, sur présentation d'une motion signée par 20 députés et adoptée par la Chambre des communes dans les 15 jours suivant la date de son dépôt, durant la session, ou dans les 15 jours suivant l'ouverture de la session du Parlement, lorsqu'elle est présentée durant l'intersession.

C'est on ne peut plus clair.

Le président: S'il plaît aux honorables sénateurs de me confier la tâche d'adapter cette formulation à la recommandation qui figurera à la fin du rapport, je me ferai un devoir de le faire, après avoir consulté le sénateur Lang.

Des voix: D'accord.

Le président: Y-a-t-il d'autres questions au sujet de l'article 115?

Le sénateur Lang: Je n'ai nullement l'intention de remettre un vieux disque, mais j'aimerais que les honorables sénateurs jettent un coup d'œil à l'alinéa g), page 65. Les observations que j'ai faites aujourd'hui au sujet des problèmes des universités ont été accueillies, me semble-t-il, avec scepticisme par d'autres membres du comité et je crois que notre témoin n'a

[Text]

that the universities alone have the sole responsibility for admitting students, why in the world does paragraph (g) exist, giving the governor-in-council the right to make regulations:

prescribing universities, colleges and other institutions not described in paragraph 10(a) for the taking of any academic, professional or vocational training course at which visitors may not be granted entry and prescribing courses at any such university, college or other institution for the taking of which authorization may not be obtained under section 10.

It seems to me self-evident that there is a problem here that this bill is trying to reach, but which I do not think has come out into the open in the evidence before this committee.

I do not see why there is any mention of student visas in this bill unless somewhere a responsibility is being thrust, even unwillingly, upon the department for the granting of student visas for universities. I know in fact that the academe and administrative officials of universities take the position that if the department grants a student visa, that student has to be accepted on his academic merits alone.

I believe the witness said this afternoon that the department would not grant a student visa unless the university gave the department permission to do so. The fact, however is that the university does not give the department permission. It simply states that a given student meets the qualifying standards for entrance into that university. Thereafter, it is up to the department to decide—this is the position of the administration of the university—to decide how many students will be allowed in, and those students have to be accepted purely on their academic standards related to indigenous academic standards.

This thing comes up in two or three other clauses. I am by no means convinced that we are not faced with some sort of a problem, either political or non-political, involved with student visas. I cannot come to any other conclusion given the repetitive quality of these clauses within the bill.

Mr. Tait: Clause 115(1) (g) is not in the bill to meet the type of problem to which the honourable senator has alluded. As I said before, I am astonished that a person such as Dr. John Evans would indeed have said that it was the Immigration Department that was contributing to the number of foreign students in Canada.

Senator Lang: Mr. Tait, I will gladly send you a copy of his letter on this.

Mr. Tait: As I said, he may well have said it, but I am astonished at the remark.

Senator Lang: He not only said it, he wrote it.

Mr. Tait: Subclause (g) deals with quite a different problem, that being the matter of disreputable institutions. There

[Traduction]

pas réellement pu me répondre. S'il va de soi qu'il ne revient qu'aux universités d'admettre des étudiants, quelle est la raison d'être de l'alinéa g), qui donne au gouverneur en conseil le droit d'établir des règlements?

... indiquant les universités, collèges et autres institutions non visés à l'alinéa 10a), dont les cours de formation théorique ou professionnelle ne permettront pas aux visiteurs qui les suivent d'obtenir l'autorisation de séjour et les cours desdites institutions pour lesquels l'autorisation ne sera pas accordée en vertu de l'article 10;

Il est manifeste, d'après moi, que le projet de loi essaie ici de résoudre un problème qui, à mon avis, n'a pas été posé ouvertement au cours des témoignages que notre Comité a entendus.

Je ne vois pas pourquoi on parle des visas d'étudiant dans le projet de loi si celui-ci n'impose pas, même involontairement, la responsabilité au ministère d'accorder des visas d'étudiant à ceux qui désirent poursuivre des études universitaires. Je sais en effet que les cadres supérieurs du corps professoral et de l'administration des universités sont d'avis que si le ministère accorde un visa d'étudiant à un immigrant, cet étudiant doit être admis à l'université uniquement d'après son dossier scolaire.

Le témoin a dit, je crois, cet après-midi, que le ministère n'accorderait un visa d'étudiant à un immigrant que si l'université concernée l'y autorisait. Néanmoins, le fait est que les universités n'ont aucune permission à donner au ministère. Elles n'ont qu'à dire si tel ou tel étudiant satisfait aux normes d'admission qu'elles prescrivent, après quoi—et c'est l'avis de l'administration des universités—il revient au ministère de décider combien d'étudiants seront admis au pays et ces étudiants doivent être acceptés uniquement d'après leur niveau d'études, compte tenu des normes en vigueur dans le pays d'origine.

Il en est question dans deux ou trois autres dispositions. Je suis loin d'être sûr que nous ne faisons pas face à un certain problème, qu'il soit ou non politique, relativement à la question des visas d'étudiant. Je suis forcé d'en arriver à cette conclusion compte tenu du fait que le projet de loi contient plusieurs dispositions en ce sens.

M. Tait: L'alinéa 115(1)g) ne vise pas à résoudre le genre de problème auquel l'honorable sénateur a fait allusion. Comme je l'ai déjà signalé, je m'étonne de ce qu'une personne comme M. John Evans ait dit que le ministère de l'Immigration contribuait à l'augmentation du nombre d'étudiants étrangers au Canada.

Le sénateur Lang: Monsieur Tait, je me ferai un plaisir de vous faire parvenir une copie de cette lettre.

M. Tait: Comme je l'ai déjà mentionné, je ne veux pas nier qu'il ait dit cela, mais je suis étonné qu'il l'ait fait.

Le sénateur Lang: Non seulement l'a-t-il dit, mais il l'a écrit.

M. Tait: L'alinéa g) porte sur un tout autre problème, puisqu'il y est question des établissements de mauvaise réputation.

[Text]

are a great many institution which run educational programs of one sort or another. Some of these institutions are perfectly reputable; some are not. Some exist largely off the fees charged to foreign students.

It is necessary for the department to have a means of distinguishing those which are reputable from those which are not. This subclause would allow us to prescribe those courses and institutions for which student visas will not be issued.

Senator Lang: But a student coming in on a student visa does not enter Canada as an immigrant, does he?

Mr. Tait: No, but he does have certain privileges which a normal visitor does not have. He may, for example, seek summer employment, thereby competing with Canadian students for the available jobs. While a foreign student would not normally be granted an employment visa, there are circumstances in which such a visa could be granted, the most obvious example being where the employment is an integral part of the study course.

So, foreign students can have an impact on the opportunities for youth employment, and that is a concern of the department. It will obviously not be desirable to encourage the movement of visitors to unscrupulous institutions—institutions which may not really be helping that foreign student. The usual argument for the acceptance of the foreign students is that they enrich the cultural climate, and we should encourage that. If that purpose is not being served, however, it is obviously undesirable for those visas to be issued.

Senator Lang: I can understand that concept. This is a perfectly legitimate concern. I can see that. Surely, however, the department itself must realize that the universities are now being presented with problems that are being created by the granting of student visas.

Mr. Tait: Some institutions in Canada have met those problems by such things as differential fee structures.

Senator Lang: Yes. Only recently in Toronto.

Senator Forsey: Clearly this does not arise under clause 115(1) (g), anyway. This is a piece of machinery for separating the sheep from the goats.

The Chairman: Are there other questions relative to the subclauses of clause 115? If not, shall clause 115 carry, subject to the addendum which will be appended to the committee report?

Senator Forsey: What about our translation problem? Has that been settled?

The Chairman: We will be coming back to that after we have dealt with clause 115.

[Traduction]

tion. Il y a un grand nombre d'établissements qui offrent des cours de toutes natures. Certains de ces établissements jouissent d'une excellente réputation, mais ce n'est pas le cas de tous. Certains d'entre eux se financent dans une large mesure grâce aux frais de scolarité exigés des étudiants étrangers.

Il importe de fournir au Ministère le moyen de faire la distinction entre les établissements de bonne réputation et ceux de mauvaise réputation. Cet alinéa vise à nous permettre de définir pour quels cours et pour quels établissements les étudiants étrangers ne pourront pas obtenir de visa.

Le sénateur Lang: Mais l'étudiant qui a obtenu un visa d'étudiant lui permettant de venir au Canada n'est pas considéré comme un immigrant, n'est-ce pas?

M. Tait: Non, mais il détient certains privilèges qu'un visiteur ordinaire n'a pas. Par exemple, il peut accepter un emploi d'été, de sorte qu'il entre en concurrence avec les étudiants canadiens pour l'obtention des emplois disponibles. Même si normalement on n'accorde pas de visa de travail à un étudiant étranger, on le fait dans certaines circonstances, notamment lorsque l'emploi en question fait partie intégrante du cours d'étude.

Ainsi, la présence des étudiants étrangers peut avoir des conséquences sur la situation de l'emploi chez les jeunes, et c'est ce qui inquiète le ministère. Il n'est certes pas souhaitable d'inciter les étudiants étrangers à s'inscrire dans des établissements sans scrupule, car ces établissements ne sont pas nécessairement aptes à rendre service aux étudiants étrangers. L'argument le plus souvent invoqué en faveur de l'admission d'étudiants étrangers est le fait que ceux-ci contribuent à l'enrichissement de notre vie culturelle, et nous sommes, bien sûr, d'accord là-dessus. Toutefois, dans les cas où ce but a peu de chance d'être atteint, il n'est certes pas souhaitable d'émettre de tels visas.

Le sénateur Lang: Je comprends ce principe, et j'admets qu'il s'agit là d'une crainte tout à fait légitime. Toutefois, il importe que le ministère se rende compte que les universités font actuellement face à des problèmes découlant de la venue d'étudiants étrangers détenant des visas.

M. Tait: Certains établissements canadiens ont réglé ces problèmes par divers moyens, notamment en modifiant leur politique quant aux frais de scolarité exigés.

Le sénateur Lang: C'est juste. Seulement depuis peu à Toronto.

Le sénateur Forsey: Quoi qu'il en soit, cette question n'a certainement rien à voir avec l'alinéa 115(1)g), lequel vise à séparer le bon grain de l'ivraie.

Le président: Y a-t-il d'autres questions sur les paragraphes et alinéas de l'article 115? Sinon, l'article 115 est-il adopté, sur réserve de l'appendice qui sera annexé au rapport du comité?

Le sénateur Forsey: Qu'advient-il de notre problème de traduction? L'a-t-on résolu?

Le président: Nous y reviendrons après avoir terminé l'étude de l'article 115.

[Text]

Shall clause 115 carry, with that reservation about the addendum?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 115 carries.
Clause 116.

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 117?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 117 carries.

Senator Lang: Can we go right through to the end in one stroke, Mr. Chairman?

The Chairman: Possibly, if the members of the committee are agreed, and unless members present have questions concerning any of the remaining clauses. I will go through them very quickly and will not stop unless I hear someone interject.

Shall clause 118 carry?

Clause 118 carries.

Shall clause 119 carry?

Clause 119 carries.

Shall clause 120 carry?

Clause 120 carries.

Shall clause 121 carry?

Clause 121 carries.

Shall clause 122 carry?

Clause 122 carries.

Shall clause 123 carry?

Clause 123 carries.

Shall clause 124 carry?

Clause 124 carries.

Shall clause 125 carry?

Clause 125 carries.

Shall clause 126 carry?

Clause 126 carries.

Shall clause 127 carry?

Senator Asselin: I would like to bring up the question of domicile. The witness this afternoon started to explain "domicile" or "residence". Can we have an explanation of that now?

Mr. Tait: Mr. Chairman, as I mentioned this morning, or this afternoon, the concept of domicile is, in a sense, an antiquated concept, in that it was introduced at a time when there was no fully fledged Canadian citizenship regime. As a result of that concept it was included in the previous immigration act. As recommended by the special joint committee, the utility of this particular concept appears to have disappeared, and the protection that a person has from deportation, simply as a result of having lived in Canada for a certain period of time, did not seem to be one which had any utility, except, I am afraid, in the case of a number of criminals who are

[Traduction]

L'article 115 est-il adopté, sur réserve de l'appendice?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 115 est adopté.

Article 116.

Des voix: Adopté.

Le président: Article 117?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 117 est adopté.

Le sénateur Lang: Ne pourrions-nous pas adopter d'un seul coup tous les articles qui restent, monsieur le président?

Le président: Peut-être, si les membres du comité sont d'accord, et à moins que des membres présents aient des questions à poser sur les articles qui restent. Je vais les passer un après l'autre très rapidement en ne m'arrêtant que si quelqu'un intervient.

L'article 118 est-il adopté?

L'article 118 est adopté.

L'article 119 est-il adopté?

L'article 119 est adopté.

L'article 120 est-il adopté?

L'article 120 est adopté.

L'article 121 est-il adopté?

L'article 121 est adopté.

L'article 122 est-il adopté?

L'article 122 est adopté.

L'article 123 est-il adopté?

L'article 123 est adopté.

L'article 124 est-il adopté?

L'article 124 est adopté.

L'article 125 est-il adopté?

L'article 125 est adopté.

L'article 126 est-il adopté?

L'article 126 est adopté.

L'article 127 est-il adopté?

Le sénateur Asselin: J'aimerais soulever la question du domicile. Le témoin que nous avons entendu cet après-midi a entrepris d'expliquer les notions de «domicile» ou de «résidence». Pourrait-on fournir des explications à ce sujet maintenant?

M. Tait: Monsieur le président, comme je l'ai dit ce matin, ou cet après-midi, la notion de domicile est, dans un sens, une notion vieillie en ce sens qu'elle est apparue à l'époque où le Canada n'avait pas encore véritablement d'administration de la citoyenneté canadienne. C'est pourquoi cette notion figurait dans l'ancienne loi sur l'immigration. Comme l'a fait remarqué le comité mixte spécial, cette notion semble avoir perdu son utilité, et le principe voulant qu'une personne ne puisse être déportée, du moment qu'elle a vécu au Canada pendant un certain temps, semble avoir été inutile, sauf, je le crains, dans le cas d'un certain nombre de criminels qui, à l'heure actuelle,

[Text]

immune from deportation at the present time, and, of course, because of their activities, do not qualify for Canadian citizenship. It therefore seems to be an opportune moment to drop this from the act. Of course, a permanent resident is deportable only on relatively serious grounds, and has the protection of the appeal provisions in the act.

The Chairman: Shall clause 127 carry?

Clause 127 carries.

Shall clause 128 carry?

Clause 128 carries.

Shall clause 129 carry?

Clause 129 carries.

Shall the schedule carry?

The schedule carries.

Shall clause 1 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall the title carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: We then have the question of clause 19 (1) (g) and the matter of translation. I understand Mr. de Plessis was in touch with the official translator and I will ask him to comment on this aspect.

Mr. R. L. du Plessis, Q. C., Law Clerk and Parliamentary Counsel: Mr. Chairman, I could not reach the official translator, but I did speak to a member of the Translation Bureau of the Secretary of State Department who is experienced in legislative translations. He carefully read over both the English and French texts of paragraph (g) and he said that he found no problem with them on his first reading of them. I asked him what he thought of the word "association" in French as compared to the English word "organization," and he said that "organization" in English is a broad, indefinite term that is capable of including within its meaning such things as a corporation, a syndicate, a union, a partnership or any type of non-profit association. The word "association" in French, however, he felt, is not as broad and as indefinite a term as the word "organization" in English. "Association" in French, he said, is used to describe only such groupings of people as unions, partnerships and other societies in which the members are equals. It does not, as the English word "organization" does, include organizations such as companies or corporations in which you have a sort of hierarchy of persons who participate in the company or corporation. As an example, he said that the word "organization" in English is broad enough to include the idea of a government; a government is an organization; but you could not use the word "association" in French to describe a government. So he felt that, in fact, a better translation would be to use the word "organisation" in French instead of "association" in French. That, of course, is one opinion.

Senator Asselin: I am satisfied.

Mr. du Plessis: I do not know if the committee is prepared to accept that without hearing the translator's verbal opinion.

[Traduction]

jouissent d'une immunité contre la déportation, et qui, bien sûr, en raison de leurs activités, ne sont pas admissibles la citoyenneté canadienne. C'est pourquoi il semble que le moment soit venu de retrancher de la loi cette disposition. Bien sûr, un résident permanent n'est sujet à la déportation que pour des motifs relativement graves, et, en vertu de certaines dispositions de la loi, il dispose d'un droit d'appel.

Le président: L'article 127 est-il adopté?

L'article 127 est adopté?

L'article 128 est-il adopté?

L'article 128 est adopté.

L'article 129 est-il adopté?

L'article 129 est adopté.

L'annexe est-elle adoptée?

L'annexe est adoptée.

L'article 1 est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Le titre est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Venons-en maintenant au problème de traduction à l'alinéa 19(1)(g). Sachant que M. du Plessis a communiqué avec le traducteur officiel, je le prierais de nous fournir des explications à ce sujet.

M. R. L. du Plessis, C.R., Secrétaire légiste et conseiller parlementaire: Monsieur le président, je n'ai pu communiquer avec le traducteur officiel, mais je me suis entretenu avec un traducteur du Bureau des traductions (Secrétariat d'État) compétent dans le domaine de la traduction des lois. Il a lu attentivement les versions françaises et anglaises de l'alinéa g) et il m'a dit qu'à première vue, il ne voyait aucun problème. Je lui ai alors demandé ce qu'il pensait du mot français «association» pour rendre le mot anglais «organization», et il m'a répondu qu'en anglais, le mot «organisation» est un terme vague, indéfini, qui peut désigner une société, un syndicat, une association (au sens commercial du terme) et tout genre d'association à but non lucratif. Il s'est toutefois dit d'avis que le mot français «association» n'est pas aussi vague et indéfini que le mot anglais «organization». En français a-t-il dit, «association» ne désigne que des groupes de personnes, comme les syndicats, les associations (au sens commercial du terme) et les autres sociétés dont les membres sont égaux. Contrairement au mot anglais «organization» il ne désigne pas des organisations comme des sociétés ou des corporations au sein desquels les participants forme une hiérarchie. Par exemple, il a dit qu'en anglais, le mot «organization» peut même être employé en parlant d'un gouvernement, qu'un gouvernement constitue une «organization»; par contre, il ne conviendrait pas d'utiliser le mot français «association» en parlant d'un gouvernement. Il estime donc qu'il serait préférable d'utiliser en français le mot «organisation» plutôt que le mot «association». Ce n'est là, bien sûr, qu'une opinion.

Le sénateur Asselin: Je crois que cette opinion est valable.

M. du Plessis: Je me demande si le Comité est prêt à accepter cette suggestion sans faire comparaître le traducteur?

[Text]

Senator Lang: We accept it.

The Chairman: I would defer to Senator Asselin as being perhaps the most fluent bilingual member here, but I do note that Senator Frith is with us, and I believe he was a founding member of the B & B Commission. Have you any thoughts on this, Senator Frith?

Senator Frith: The thought I had, frankly, was that "organisation" in French would be a better word than "association" in French. A partnership, for example, is an association. Quelque chose organisé seems to go very well. That was my impression.

Senator Asselin: When talking of organized crime we have to use the word "organisation" in French.

Senator Frith: There is a certain limit of legality to "association" in French.

The Chairman: Keeping in mind that an amendment of that one word would result, as you mentioned a moment ago, Senator Asselin, in this bill's not being dealt with at this time in the history of this Parliament, would it be sufficient to add a comment of that sort to the addendum? Or perhaps I could draft a letter to the minister informing him that the next time the bill is amended this particular fault in translation should be corrected.

Senator Asselin: I would not want to delay passage of the bill for that one correction, Mr. Chairman, but I did wish to indicate that the word was not accurate. I think a letter such as you have suggested from yourself to the minister would be appropriate.

Senator Frith: In the meantime, Mr. Chairman, section 11 of the Official Languages Act would act as a stop gap because it provides that where the French and English do not coincide, or where there is some question as to whether they coincide, the word or the language that seems closest to the intention of the legislature and to the spirit of the act will govern.

The Chairman: If that is agreeable to the other members of the committee, Senator Frith, you could help me draft such a letter to the minister, and I will sign it.

Mr. du Plessis: It could also be suggested that the French Text be amended in the next Miscellaneous Statute Law Amendment Act.

The Chairman: Yes, something of that sort. I think I had just arrived at the point of asking shall clause 1 carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Sorry, I should have said, shall clause 19(1)(g) carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Clause 19 carries. We have already carried clause 1. Shall the title carry?

Hon. Senators: Carried.

[Traduction]

Le sénateur Lang: Nous l'acceptons.

Le président: Je serais porté à m'en remettre entièrement au sénateur Asselin qui est peut-être le plus parfait bilingue des membres de notre comité, mais je remarque que le sénateur Frith, lequel, je crois, a été membre fondateur de la Commission sur le bilinguisme et le biculturalisme, est parmi nous. Avez-vous des commentaires à formuler à ce sujet, sénateur Frith?

Le sénateur Frith: Je croyais en fait qu'en français le mot «organisation» serait préférable au mot «association». Une société par exemple est une association. Quelque chose d'organisée semble très bien marcher. C'était l'impression que j'avais.

Le sénateur Asselin: Lorsque nous parlons de crime organisé («organized crime» dans la version anglaise) nous devons utiliser le mot organisation en français.

Le sénateur Frith: En français, le mot association comporte une certaine limite de légalité.

Le président: En tenant compte du fait que si l'on modifie ce mot, comme vous l'avez mentionné il y a un instant, sénateur Asselin, le présent projet de loi ne pourra être adopté maintenant par le Parlement, diriez-vous qu'il serait suffisant d'ajouter un commentaire à cet égard dans l'addenda? Ou peut-être pourrais-je envoyer une lettre au Ministre pour l'informer que la prochaine fois que le projet de loi sera modifié, on devrait corriger cette faute de traduction.

Le sénateur Asselin: Je ne voudrais pas retarder l'adoption du projet de loi uniquement pour cette correction, Monsieur le président, mais je tenais à souligner que le mot n'était pas exact. Je crois qu'il serait approprié, comme vous l'avez proposé, d'envoyer une lettre au Ministre à ce sujet.

Le sénateur Frith: D'ici là, Monsieur le président, l'article 11 de la Loi sur les langues officielles comblera la lacune, puisqu'il prévoit que lorsque les versions françaises et anglaises ne coïncident pas, ou lorsqu'il y a des doutes quant à leur coïncidence, le mot, ou la langue, qui semble le plus près de l'intention ou de l'esprit de la loi prévaudra.

Le président: Si les autres membres du comité sont d'accord, sénateur Frith, m'aideriez-vous à rédiger la lettre à l'intention du Ministre, et je la signerai.

M. du Plessis: On pourrait aussi proposer que le texte français soit modifié dans la prochaine Loi générale modifiant le droit statutaire.

Le président: Oui, quelque chose du genre. Je crois que le moment est venu de demander si nous devons adopter l'article 1.

Des voix: Adopté.

Le président: Excusez-moi, j'aurais dû dire l'alinéa 19(1)g) est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: L'article 19 est adopté. Nous avons déjà adopté l'article 1. Le titre est-il adopté?

Des voix: Adopté.

[Text]

The Chairman: Shall the bill carry?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Shall I report the bill without amendment, subject to the addendum?

Hon. Senators: Carried.

Honourable senators, we have a standing motion in the committee relative to the number of copies we publish of our proceedings on our Canada-U.S. study. It is however sometimes preferable to have a different number for a special occasion of this sort, when we do not have as large a mailing list, and so I would ask for a resolution respecting printing. I would suggest that we print 1,000 bilingual copies of our proceedings on this bill.

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Before we adjourn, honourable senators, let me thank, first of all, the minister, in his absence, for coming before this committee this morning with his opening statement. Let me also thank the officials of his department for coming before us today, and particularly Mr. Tait who so very patiently, lucidly, articulately and intelligently responded to all our questions.

Hon. Senators: Hear, hear.

The Chairman: Let me also thank Mr. Cross and Mr. Brush.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Le projet de loi est-il adopté?

Des voix: Adopté.

Le président: Dois-je rapporter le projet de loi sans modification, sous réserve de l'addenda?

Des voix: Adopté.

Honorables sénateurs, il existe une motion réservée sur le nombre de copies de nos délibérations sur l'étude canada-américaine que nous publions. Cependant, il est parfois préférable d'avoir un numéro différent pour un événement spécial comme celui-ci, puisque notre liste de noms n'est pas assez nombreuse, et je demanderais donc une résolution concernant l'impression. Je proposerais qu'on imprime 1000 copies bilingues de nos délibérations sur le présent projet de loi.

Des voix: Accepté.

Le président: Avant de suspendre nos travaux, honorables sénateurs, permettez-moi de remercier tout d'abord le Ministre, qui a dû nous quitter, de la déclaration préliminaire qu'il a prononcée ce matin devant le comité. Permettez-moi aussi de remercier les fonctionnaires de son ministère d'avoir comparu devant nous aujourd'hui, et plus particulièrement M. Tait pour avoir répondu à toutes nos questions avec autant de patience, de lucidité, de précision et d'intelligence.

Des voix: Bravo!

Le président: Permettez-moi aussi de remercier Messieurs Cross et Brush.

Le comité suspend ses travaux.

APPENDIX "28-A"

GOVERNMENT OF QUEBEC

DEPARTMENT OF IMMIGRATION
THE MINISTER

[Translation]

Montreal March 14, 1977
The Honourable Bud CullenMinister of Manpower
& Immigration
Rideau Street
OTTAWA

Dear Sir:

Enclosed is the text of my position on your Bill C-24. I intend to announce this position at a press conference this afternoon and, consequently, am sending you the text before the official announcement takes place.

I hope we shall be able to meet as soon as possible in order to start negotiating the matter of selection criteria.

Yours very truly,

(signed)

Jacques Couture

Minister of Immigration of Quebec

Enclosure

POSITION OF THE MINISTER OF

IMMIGRATION OF
QUEBEC
REGARDING BILL C-24
March 14, 1977

Position of the Government of Quebec regarding Bill C-24

INTRODUCTION

A number of aspects of the federal government's Bill C-24 (proposed Immigration Act) concern Quebec's policy in matters of immigration that come under its jurisdiction. Quebec is therefore taking this opportunity to announce its intention of controlling the selection of immigrants and ensuring their integration into Quebec society. Moreover, a number of provisions of the Government of Canada concerning refugees and human rights make it necessary for Quebec to recall its own attitude to these questions.

I. ADJUSTMENT (reminder of Quebec's position)

In the Bill, the federal government clearly expresses its intention of consulting the provinces in the development of policies and programs to help immigrants adapt to Canadian society and to establish immigrant settlement patterns in relation to regional demographic needs. In this respect, we wish to point out that the federal government's intention conforms to the letter and spirit of section 95 of the British

APPENDICE «28-A»

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

MINISTÈRE DE L'IMMIGRATION
LE MINISTREMontréal, le 14 mars 1977
Monsieur Bud CullenMinistre de la Main-d'œuvre et
de l'Immigration
Rue Rideau
OTTAWA

Monsieur le Ministre,

Veuillez trouver ci-inclus le texte de ma position, relativement à votre projet de loi C-24. Je compte rendre cette position publique lors d'une conférence de presse cet après-midi, mais j'ai tenu à vous en faire part avant la conférence.

Je souhaite que nous puissions nous rencontrer le plus tôt possible afin d'amorcer la négociation que je désire entreprendre avec vous sur la question des critères de sélection.

Veuillez agréer, monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Le Ministre de l'Immigration du Québec

Jacques Couture

Pièce jointe

POSITION DU MINISTRE DE L'IMMIGRATION

DU QUÉBEC
RELATIVEMENT
AU PROJET DE LOI C-24
Le 14 mars 1977Position du gouvernement du Québec relativement au projet de
Loi C-24

INTRODUCTION

Le projet de Loi C-24 du gouvernement fédéral (projet de Loi sur l'Immigration) concerne, sous plusieurs aspects, la politique québécoise en matière d'immigration relevant de la juridiction du Québec. Aussi, le Québec saisit-il cette occasion pour faire part de sa détermination de contrôler la sélection des immigrants et assurer leur intégration harmonieuse à la société québécoise. Par ailleurs, certaines dispositions du gouvernement du Canada sur les réfugiés et les droits de la personne conduisent le Québec à rappeler ses propres conceptions sur ces questions.

I. L'ADAPTATION (rappel de la position du Québec)

Le gouvernement fédéral manifeste explicitement son intention dans le projet de loi, de consulter les provinces concernant l'élaboration de politiques et programmes visant l'adaptation des immigrants à la société canadienne et la répartition des immigrants, compte tenu des besoins démographiques régionaux. A cet égard, nous aimerions souligner que cette intention s'inscrit dans l'esprit et la lettre de l'article 95 de l'Acte de

North America Act, which stipulates that immigration is an area of shared jurisdiction. Regarding federal-provincial consultation on policies and programs for immigrant adaptation (section 109), it would be helpful to remind the federal government that Quebec, since 1968, offers immigrants a wide range of services to assist with their adaptation and integration into Quebec society. Today, however, the Government of Quebec is determined to assume control of policies for the adaptation and integration of immigrants, and hence, to demand the transfer of the necessary financial resources.

II. CONVENTION REFUGEES*

Particular attention must be given to this very special class of immigrants. In fact, admission of a person claiming refugee status follows a clearly defined procedure. According to the Bill, determination by the Canadian authorities of Convention Refugee status will follow two stages. First, the candidate's record is examined according to the usual criteria applied to other immigrants. If the claimant to refugee status passes this first examination, he is automatically admitted. If not, the record is put aside and the second stage begins, that of determination of United Nations Convention refugee status. The decision whether or not to recognize the claim is made by the Minister, after obtaining the advice of his Refugee Status Advisory Committee. If refugee status is granted, a person who would otherwise not have passed the first examination could still be admitted to Canada, unless he belongs to one of the excluded classes referred to in section 4(2)(b).

The Government of Quebec agrees that this special procedure is essential. However, it feels that the federal government has been too strict in its exclusions against persons who have otherwise obtained refugee status. In fact, depending on its interpretation of section 4(2)(b), the federal government could easily restrict the entry of almost any refugee wishing to settle here. We are thinking especially of the paragraph which provides for the refusal or removal of any person who "is likely to engage in . . . the subversion by force of any government". The Government of Quebec is in agreement that the possibility of exclusion on such grounds should be, if not removed, at least carefully scrutinized and clarified, so that the provision can be applied with flexibility and judgement.

*"Convention refugee" means any person who, by reason of a well-founded fear of persecution for reasons of race, religion, nationality, membership in a particular social group or political opinion,

- a) is outside the country of his nationality and is unable or, by reason of such fear, is unwilling to avail himself of the protection of that country, or
- b) not having a country of nationality, is outside the country of his former habitual residence is unable or, by reason of such fear, is unwilling to return to that country. (Bill C-24)

l'Amérique du Nord britannique où il est stipulé que l'immigration est un champ de juridiction partagé. En ce qui a trait à la consultation fédérale-provinciale sur les politiques et programmes d'adaptation des immigrants, (article 109), 1968, offre aux immigrants une gamme variée de services visant leur adaptation et leur intégration à la société québécoise. Mais aujourd'hui le gouvernement du Québec est déterminé à devenir le maître-d'œuvre des politiques reliées à l'adaptation et à l'intégration des immigrants et, dans cette perspective, il se propose de réclamer le transfert des ressources financières nécessaires à cet effet.

II. RÉFUGIÉS AU SENS DE LA CONVENTION*

Une attention particulière doit être accordée à cette catégorie très spéciale d'immigrants. De fait, l'admission d'un candidat qui revendique le statut de réfugié politique doit se faire selon un processus clairement défini qui lui est spécifique. C'est pourquoi, le projet de loi prévoit que la reconnaissance par les autorités canadiennes du statut de réfugié, au sens de la Convention, se fera en deux étapes: d'abord, on analyse le dossier du candidat de la façon ordinaire, selon les critères habituels prévus pour les autres immigrants. Si le «candidat-réfugié» passe cette première évaluation, il sera automatiquement admis. Dans le cas contraire, on suspend le dossier pour passer à la seconde étape, celle de la reconnaissance même du statut de réfugié au sens de la Convention des Nations Unies. La décision à cet égard est prise exclusivement par le ministre qui aura préalablement reçu un avis de son comité consultatif sur le statut de réfugié. Ainsi, dans le cas où ce statut est accordé, un candidat qui autrement n'aurait pas passé la première évaluation pourrait quand même être admis au Canada, si, par ailleurs, il ne tombe pas dans les catégories exclues selon l'art. 4(2)(b).

Le gouvernement du Québec convient que cette procédure spéciale est absolument nécessaire; cependant, il estime que le gouvernement fédéral a été trop sévère dans les exclusions qu'il maintient, vis-à-vis ceux qui par ailleurs ont obtenu ce statut de réfugié; en effet, selon sa façon d'interpréter l'article 4(2)(b), le gouvernement fédéral pourrait facilement limiter l'accès de la presque totalité des réfugiés qui voudraient s'installer ici. Nous pensons particulièrement à la disposition qui prévoit le refus ou le renvoi de toute personne qui «travaillerait au renversement d'un gouvernement par la force». Le gouvernement du Québec est d'accord que la possibilité d'une exclusion pour ce motif devrait être, sinon supprimée, du moins soigneusement étudiée et précisée avec rigueur pour que l'on puisse l'appliquer avec souplesse et discernement.

*«réfugié au sens de la Convention désigne toute personne qui, craignant avec raison d'être persécutée du fait de sa race, de sa religion, de sa nationalité, de son appartenance à un groupe social ou de ses opinions politiques.

- a) se trouve hors du pays dont elle a la nationalité et ne peut ou, du fait de cette crainte, ne veut se réclamer de la protection de ce pays, ou
- b) qui, si elle n'a pas de nationalité et se trouve hors du pays dans lequel elle avait sa résidence habituelle, ne peut ou, en raison de ladite crainte, ne veut y retourner;» (projet de loi C-24)

III. HUMAN RIGHTS

Bill C-24 also contains a number of provisions that, to our mind, contravene the rights laid down in the Canadian Bill of Rights (August 10, 1960). We believe that the rights and protection accorded in the Bill of Rights are universally applicable and apply not only to the citizens of our country, but also to persons at our borders and to immigrants.

Consequently, in order to safeguard the rights of *all persons* in Quebec, it is our responsibility to bring to the attention of the federal government certain measures contained in Bill C-24 that we feel are unwarranted that should be given closer attention.

A. Search and arrest without warrant

Under Bill C-24, every peace officer or immigration officer has the discretionary power to arrest or detain a person without the issue of a warrant if he has valid reason to believe or to suspect that some infraction has been or could be committed (sec. 104(2)).

We feel that this measure is arbitrary and contrary to the fundamental human rights recognized by the Government of Canada and that, in spite of certain safeguards (such as the right of appeal), its application could lead to a host of abuses. For these reasons, we feel that this provision should be deleted from the Bill.

B. National Security

With respect to the concept of national security, we would like to express our misgivings as to the powers which may be exercised on this pretext under the present Bill.

On the one hand, the concept of national security is not defined in the Bill. In a democratic society, it would be normal to define this concept in such a way as to limit the arbitrary element in the application of measures related thereto (sec. 39 etc.).

Furthermore, by raising the argument of security, the federal Minister of Immigration or the Solicitor General can make use of secret reports or statements whose contents would not be divulged to the individual concerned. How can the latter be sure of obtaining an adequate defence when he does not know the grounds for his arrest and, possibly, his detention (sec. 119)?

C. Burden of Proof for Admission

As stated above, in our opinion, the fundamental rights now recognized in Canada should apply to every person whether in the country or at our ports of entry. Under section 8 of the Bill, the burden of proof with respect to admission rests on the individual and not the Government. We feel that this section is contrary to a fundamental principle of British law, namely, that a person is presumed innocent until proven guilty (sec. 8(1) and (2)).

III DROITS INDIVIDUELS

Le projet de Loi C-24 présente également un ensemble de dispositions qui, à notre avis, contreviennent aux droits qui sont reconnus dans la Déclaration canadienne des droits (10 août 1960). Nous sommes d'avis que les droits et la protection reconnus dans ladite Déclaration sont universels dans leur application et qu'ils s'adressent autant aux citoyens de notre pays qu'aux individus qui se retrouvent à nos frontières, qu'aux immigrants.

En conséquence, afin que les droits de *toute personne* qui se retrouve au Québec soient sauvegardés, nous devons signaler au gouvernement fédéral un certain nombre de mesures contenues dans le présent projet de Loi C-24 que nous considérons comme étant excessives et qui méritent une réflexion plus approfondie.

A) Perquisitions et arrestations sans mandat

Le projet de Loi C-24 accorde à tout agent de la paix ou agent d'immigration le pouvoir discrétionnaire accru d'arrêter et de détenir une personne sans mandat s'il a de bonnes raisons de croire ou de soupçonner qu'une infraction quelconque a été commise ou sera susceptible d'être commise (art. 104 (2)).

Nous croyons que cette mesure est arbitraire et qu'elle va à l'encontre des droits fondamentaux de l'homme reconnus par le gouvernement du Canada et que malgré certaines assurances (droit d'appel, etc.) elle peut entrouvrir la porte dans son application à une panoplie d'abus. C'est pourquoi, nous croyons que cette disposition devrait être retranchée de l'actuel projet de loi.

B) Sécurité nationale

Concernant le concept de «sécurité nationale», nous aimerions vous faire part de notre inquiétude face aux pouvoirs qui peuvent être exercés à ce titre dans le présent projet de loi.

D'une part, le concept de la sécurité nationale n'est pas défini dans le projet de loi. Dans une société démocratique, il nous apparaîtrait normal que soit défini ce concept de façon à limiter la part d'arbitraire qui peut se retrouver dans l'application de mesures pouvant être exercées en son nom. (art. 39, etc.).

D'autre part, en invoquant le motif de la sécurité nationale, le ministre fédéral de l'Immigration ou le Solliciteur général peuvent utiliser des attestations ou rapports secrets dont le contenu ne sera pas dévoilé à l'individu concerné: comment alors ce dernier peut-il s'assurer d'une défense adéquate, puisqu'il ne connaîtra pas les motifs sur lesquels repose son arrestation et possiblement sa détention (art. 119).

C) Fardeau de la preuve d'admission

Comme nous l'avons précédemment dit, nous sommes d'avis que les droits fondamentaux déjà reconnus au Canada doivent s'appliquer à toute personne qui se retrouve tant sur notre territoire qu'à nos frontières. L'article 8 du projet de loi établit le fardeau de la preuve comme étant la responsabilité de la personne visée au niveau de son admission et non pas celle de l'État; nous sommes d'avis que cet article va à l'encontre d'un principe fondamental en droit britannique, à savoir que toute personne doit être présumée innocente, jusqu'à ce que la preuve de sa culpabilité soit établie. (Art. 8, parag. 1 et 2).

D. Control of Departures

Two aspects attracted our attention. The Minister is given the power to issue regulations requiring that any person or class of persons report to an immigration officer before leaving Canada. The Minister may also set out the circumstances in which persons who seek admission or persons in Canada, other than Canadian citizens, would be required to submit to various identification procedures. In both instances, we detect a marked desire on the part of the federal government to exercise control over departures, a control which we feel is excessive (sec. 115(1)(n) and (o)).

In more general terms, we note that the power of the Minister to make regulations is a principal feature of the Bill. In fact, the Minister acquires discretionary power over almost all aspects of the Bill.

IV. CONTROL OVER IMMIGRANT SELECTION

We note that the Bill contains provisions generally related to Quebec's claims in immigration matters. This in the case with respect to control over immigrant selection, a breakthrough created by section 109-1 which stipulates that the federal government "shall" consult with the provinces regarding the pattern of immigrant settlement in Canada in relation to regional demographic needs.

Quebec recognizes the intention of the Canadian Government, as outlined in Bill C-24, to involve the provinces in the formulation, coordination and implementation of an immigration policy which takes their concerns into account. However, we feel that section 109 should reinforce this principle and read not just that the Government "may" but that it "must" consult the provinces with respect to the planning of immigration policies and programs.

This intention is in keeping with our Government's determination to exercise full control over migratory movements within its territory, and Quebec takes this opportunity, at a time when Canada's Immigration Act is undergoing major revision, to make known its objectives or a specific point; the selection of immigrants. The practice to date has been for Quebec, through its immigration counsellors abroad and in accordance with the administrative provisions contained in the federal-provincial arrangement of October 17, 1975 to issue an opinion on the suitability of candidates who intend to come to Quebec. Quebec officers may also undertake informational and recruiting missions within the limits laid down by the authorities of the countries visited.

The Quebec Department of Immigration intends henceforth to participate in the selection of immigrants according to the general principles enunciated below and the detailed provisions to be determined later by our two governments. Quebec's concern with playing an instrumental role in the selection of immigrants springs from a concrete reality: up to now, immigration to Quebec has not succeeded in truly identifying itself with Quebec's social, cultural and economic character. For example, an average of 30 per cent of immigrant workers

D) Contrôle des sorties

Deux éléments ont attiré notre attention: de fait, le ministre se voit accorder la faculté d'émettre des règlements visant à prescrire à toute personne ou à toute catégorie de personnes, l'obligation de se présenter devant un agent d'immigration lors de sorties en dehors du territoire canadien. Également, le ministre peut déterminer des cas où des personnes demandant l'admission ou des personnes se trouvant au Canada, autres que des citoyens canadiens seraient dans l'obligation de se soumettre à différentes modalités d'identification. Nous observons dans les deux cas une volonté manifeste du gouvernement fédéral d'exercer une surveillance sur les sorties, une surveillance que nous considérons comme étant excessive (art. 115, par. 1 n) et o).

On constate d'une façon plus générale que le pouvoir réglementaire du ministre constitue une caractéristique majeure du projet de loi; en effet, le ministre se voit accorder un pouvoir discrétionnaire sur presque tous les aspects dudit projet de loi.

IV MAÎTRISE DE LA SÉLECTION DES IMMIGRANTS

Nous remarquons que le projet de loi comporte certaines dispositions qui se situent dans le cadre général des revendications du Québec en matière d'immigration; c'est le cas en ce qui a trait à la maîtrise de la sélection des immigrants, ouverture créée par l'article 109-1 qui stipule que le gouvernement fédéral «doit» consulter les provinces sur la répartition au Canada des immigrants, compte tenu des besoins démographiques régionaux.

Le Québec prend acte de l'intention du gouvernement canadien, exprimée dans son projet de loi C-24, d'associer les gouvernements des provinces à la formulation, la coordination et la mise en œuvre d'une politique d'immigration qui tienne compte de l'intérêt de ces provinces; cependant, nous sommes d'avis que l'article 109, par. 2, devrait affirmer le principe voulant, non seulement que le Gouvernement «puisse», mais «doive» consulter les provinces en ce qui a trait à l'élaboration des politiques et des programmes d'immigration.

Cette intention répond à la détermination de notre Gouvernement d'exercer la maîtrise du flux migratoire sur son territoire et le Québec saisit cette occasion d'une révision fondamentale de la Loi d'immigration pour faire part de ses objectifs sur un point précis, soit la sélection d'immigrants. Jusqu'à présent, le Québec, par ses conseillers à l'immigration à l'étranger et selon les modalités administratives de l'arrangement fédéral-provincial du 17 octobre 1975, donne un avis sur la pertinence des candidatures à destination du Québec. Les agents québécois peuvent de plus effectuer des missions d'information et de recrutement dans les limites permises par les autorités des pays visités.

Le ministère de l'Immigration du Québec entend maintenant participer à la sélection des immigrants, selon les principes généraux qu'on trouvera plus bas et des modalités qui seront ultérieurement arrêtées par nos deux administrations. Ce souci d'un rôle déterminant du Québec dans la sélection des immigrants s'inspire d'une réalité concrète; l'immigration au Québec n'a pas su, jusqu'à présent, s'identifier véritablement à la réalité socio-culturelle et économique du Québec. À titre d'exemple, rappelons qu'en moyenne 30% des travailleurs

admitted to Quebec from 1970 to 1974 were poorly selected in terms of the needs of the Quebec labour market—and the rate of loss of the immigrant worker population in Quebec from 1969 to 1971 was approximately 30 per cent. Moreover, of the approximately 850,000 immigrants who settled in Quebec since the end of the war, less than 20 per cent were French-speaking. Control of this migratory movement will be achieved primarily through the use of Quebec selection criteria. The selection criteria currently in effect for the country as a whole cannot make allowances for economic, cultural or demographic differences among the various provinces. It is on these grounds that the Quebec Government requests the Canadian Government to acknowledge the principle of differing standards according to region.

In other words, one set of selection criteria will be defined by the Government of Canada; second set of criteria must be defined and applied by Quebec. The Government of Quebec will thus be responsible for defining and applying the standards required for immigrants to settle and work within Quebec's borders. Regardless of the system of selection adopted, the Quebec criteria will be the decisive ones.

Under the present constitutional framework, immigration is an area of shared jurisdiction; hence, the Government of Canada will continue to exercise its regulatory power as regards admission.

In practice, this power involves, in particular, control over borders and territory through the specification and control by Canada of necessary documents (passports, visa and so on), prohibited classes and classes of immigrants; however, this power should be exercised in a manner that respects the agreements concluded between the two governments and, more generally Quebec's policies.

Quebec, for its part, will make the selection of immigrants who intend to come to Quebec; this will allow Quebec to control the volume and the characteristics of its immigration profile.

With this in mind, and since the Government of Canada is in the process of revising the Immigration Act, it is therefore urgent that negotiations be started as soon as possible so that new agreements reflecting more accurately Quebec's objectives and powers in immigration matters may be reached.

MINISTER

MANPOWER AND IMMIGRATION

[Translation]

April 12, 1977

The Honourable J. Couture,

Minister of Immigration
Québec, Qué.

Mr. Minister:

Thank you for your letter of March 14, 1977 giving your views on Bill C-24 and on the role you consider the Government of Québec should play in the selection and settlement of immigrants. This latter question is, of course, essentially

immigrants admis de 1970 à 1974 au Québec avaient été mal sélectionnés par rapport aux besoins du marché québécois; et que le taux de déperdition de la population des travailleurs immigrants au Québec s'était situé de 1969 à 1971 autour de 30%. Par ailleurs, sur environ 850,000 immigrants établis au Québec depuis la fin de la guerre, moins de 20% étaient d'expression française. La maîtrise de ce mouvement migratoire s'effectuera pour l'essentiel par un recours à des critères de sélection québécois. Les critères de sélection actuellement en vigueur pour l'ensemble du territoire canadien ne peuvent tenir compte des disparités économiques, culturelles ou démographiques des provinces. C'est pourquoi, le gouvernement du Québec demande que le gouvernement canadien reconnaisse le principe de normes différentes selon les régions.

En d'autres termes, certains critères de sélection seront définis par le gouvernement du Canada; une seconde tranche de critères doit être définie et appliquée par le Québec. Ainsi, il lui appartiendra de définir et d'appliquer les normes requises pour que l'immigrant puisse s'établir et travailler sur le territoire de l'État québécois. Quel que soit le système de sélection retenu, les critères du Québec seront déterminants.

Dans le cadre constitutionnel actuel, l'immigration est un domaine de juridiction partagée; le gouvernement du Canada continuera donc à exercer son pouvoir de réglementation en matière d'admission.

De fait, ce pouvoir concerne en particulier la surveillance des frontières et du territoire pour lequel le Canada détermine et contrôle les documents requis (passeport, visa, etc.), les catégories interdites et les catégories d'immigrants; cependant, cette faculté se doit d'être exercée dans le respect des ententes conclues entre les deux gouvernements, et d'une façon générale, dans le respect de la politique québécoise.

Le Québec, quant à lui, sélectionnera les immigrants qui se destinent au Québec; ainsi, le Québec sera en mesure de maîtriser le volume et les caractéristiques du profil de son immigration.

Dans cette perspective, et compte tenu du fait que le gouvernement du Canada procède à la révision de sa Loi d'immigration, il est donc urgent que des négociations soient entreprises dans les meilleurs délais, afin de parvenir à de nouvelles ententes répondant mieux aux objectifs et aux pouvoirs du Québec en matière d'immigration.

Minister

Manpower and Immigration

le 12 avril 1977

L'honorable J. Couture

Ministre de l'Immigration
Édifice Parlementaire Québec
680, St-Amable
Québec (Québec) J1R 4Z2
Monsieur le Ministre,

Je vous remercie pour votre lettre du 14 mars 1977 dans laquelle vous donnez votre opinion sur le projet de loi C-24 et sur le rôle que le gouvernement du Québec devrait, à votre avis, jouer dans la sélection et l'établissement des immigrants.

independent of Bill C-24. I should like to comment on it first before turning to the points you make about the Bill.

In the light of Québec's socio-cultural objectives and economic needs, I fully appreciate the reasons for the position you have adopted with respect to the selection of immigrants. I hope you will agree that cooperation between the federal government and the Government of Quebec in this area has increased steadily in recent years following the Lang-Cloutier and Andras-Bienvenue agreements. I am convinced, however, that there is ample scope for further progress here that will serve the interests of both the Province and Canada as a whole. In my last letter to you, I mentioned the proposed regulations which will give expression to the emphasis put on federal-provincial cooperation in the new legislation. As you suggest, this is a matter which we should discuss soon, and I would be pleased to do so at a mutually convenient time.

As for the settlement and integration of immigrants, the federal government recognizes that the basic requirements of many immigrants are for social services such as those relating to health, welfare, housing and education, and that these fall mainly or exclusively under provincial jurisdiction. The federal government has avoided involvement in such areas on behalf of immigrants except for such things as emergency health and welfare services and only when service was not available from other sources. We welcome any measures to secure greater access for immigrants to the regular social services of the community.

My department has been much more active in the provision of employment services to immigrants, including placement, training and counselling. We would hope to continue and improve them.

A less clear-cut area is that of orientation counselling, language training (other than labour market oriented) and assistance to the immigrant family in overcoming adaptation problems peculiar to immigrants. Here, several federal and provincial agencies are involved and there is room not only for expansion and improvement of effort from all sides, but a much better co-ordination of effort. While my department has a great and continuing concern about this area, and is actively supporting efforts by non-governmental agencies to provide better service to immigrants, we would be delighted if the Québec government assumed more responsibilities.

I would be pleased to meet with you to consider ways of increasing cooperation and co-ordination in all matters involving the settlement and integration of immigrants.

Before turning to the points of detail that you raised in respect of Bill C-24, I should like to recall with appreciation that the Québec Government was one of the few provincial

Cette dernière question, dans son essence même, ne concerne évidemment pas le projet C-24. Je veux en conséquence m'exprimer en premier lieu sur ce sujet pour ensuite aborder les considérations que vous formulez relativement au projet de loi.

À la lumière des objectifs socio-culturels et des besoins économiques du Québec, j'apprécie entièrement les raisons données à l'appui de votre position en matière de sélection des immigrants. Vous conviendrez, j'en suis certain, que la collaboration intervenue dans ce domaine entre le gouvernement fédéral et celui du Québec s'est accrue constamment au cours des dernières années, et plus particulièrement à la suite des accords Lang-Cloutier et Andras-Bienvenue. J'ai la conviction, toutefois, qu'il y a place encore pour d'autres progrès dont pourront bénéficier aussi bien la province de Québec que le Canada entier. La dernière lettre que je vous ai fait parvenir contenait une esquisse des règlements envisagés qui reflèteront l'emphase que nous entendons accorder à la coopération fédérale-provinciale dans cette nouvelle législation. C'est là, comme vous le proposez, une question que nous devrions bientôt discuter et je serai heureux de le faire à une date qui nous conviendra mutuellement.

En ce qui a trait à l'établissement et à l'intégration des immigrants, le gouvernement fédéral reconnaît que les besoins fondamentaux de nombreux immigrants peuvent être satisfaits par l'intermédiaire de services sociaux concernant par exemple la santé, le bien-être, l'habitation et l'éducation qui, principalement ou exclusivement, relèvent de la compétence provinciale. Le gouvernement fédéral a évité de s'engager dans ces secteurs pour le compte des immigrants, sauf lorsqu'il s'agissait, dans des cas d'urgence, de services de santé et de bien-être, et seulement lorsque de tels services ne pouvaient être disponibles ailleurs. Nous verrions avec plaisir la création de mesures pouvant faciliter aux immigrants l'accès aux services sociaux ordinairement offerts à la collectivité.

Mon ministère s'est activement préoccupé de pourvoir à des services d'emploi aux immigrants, y compris en matière de placement, de formation et de conseil professionnel. Nous souhaiterions poursuivre et améliorer ces services.

Un secteur moins bien défini toutefois est celui qui concerne le conseil professionnel, les cours de langues (autres que ceux orientés vers les emplois) et l'assistance à accorder aux familles d'immigrants pour surmonter les problèmes d'adaptation particuliers aux immigrants. Plusieurs organismes fédéraux et provinciaux œuvrent dans ce domaine et il y a ici place non seulement pour une amélioration et une expansion des services fournis de part et d'autre, mais aussi pour une meilleure coordination de ces activités. Bien que mon ministère déploie constamment beaucoup d'efforts dans ce domaine où il est activement épaulé par des organismes non gouvernementaux s'occupant d'améliorer le sort des immigrants, nous serions ravis de voir le gouvernement du Québec assumer là une plus grande responsabilité.

Au cours de notre prochaine rencontre, nous pourrions explorer les moyens permettant d'accroître la coopération et la coordination dans tous les secteurs concernant l'établissement et l'intégration des immigrants.

Avant d'aborder les points que vous avez soulevés relativement à certaines parties du projet de loi C-24, je voudrais rappeler avec gratitude le fait que le gouvernement du Québec

governments to make a submission to the Special Joint Committee of Parliament on Immigration Policy. As you know, Bill C-24 reflects nearly all of the Special Joint Committee's recommendations.

On the question of refugees, I am sure you are aware that Bill C-24 enshrines in law, for the first time, both Canada's obligations under the United Nations Refugee Convention to protect refugees who are in Canada and its role in selecting refugees abroad for resettlement here. In both these areas, unfortunately too often confused, Canada's record is second to none. Bill C-24 strengthens the federal government's capacity to continue this tradition. At the same time, I do not think we need to apologize for those provisions of the Bill designed to safeguard Canada against people who, while refugees, may be criminals or terrorists and accordingly not eligible for protection under the terms of the Refugee Convention.

When discussing enforcement, your statement seems to imply that Bill C-24 would authorize an officer to arrest and detain without warrant a person suspected of committing, or being likely to commit, any of a whole range of infractions. The fact is that this power may be used only in a small number of situations and, even then, only where an officer has good reason to believe that an infraction has actually been committed, and where the person concerned is believed to be dangerous to the public or likely to go into hiding if not taken into custody.

You have also raised the question of the provisions of Bill C-24 which deal with national security. While the term "national security" is not used, classes of people considered to be a threat to what is commonly understood by "national security" are described in some detail in paragraphs 19(1) (e), (f) and (g) of the Bill. The federal government believes that where a choice has to be made between the security of the Canadian state and public safety on the one hand, and the interests of aliens on the other, the interests of Canada and Canadians should be paramount. This view is reflected in the special security provisions contained in the Bill. It should be observed that Bill C-24 recognizes explicitly that the case of permanent residents is different from those seeking the privilege of admission in that the former have acquired rights very nearly equal to those of Canadian citizens. As you know, before a permanent resident may be deported on the serious grounds outlined in the sections of Bill C-24 mentioned above, two Ministers of the Crown must make the appropriate recommendation to an independent body, the Special Advisory Board, established for the purpose of reviewing such recommendations and affording the individual a hearing. This body in turn must submit its findings to the Governor-in-Council who makes the final decision.

The foregoing reflects, incidentally, the universal principle that immigration is a privilege and that an alien seeking entry into Canada should establish his or her eligibility for that

a été l'un des rares gouvernements provinciaux qui ont présenté un mémoire au Comité mixte spécial du Parlement sur la politique d'immigration. Le projet de loi C-24, vous le savez, reflète la presque totalité des recommandations du Comité mixte spécial.

Quant à la question des réfugiés, vous savez sans doute que le projet de loi C-24 inscrit, pour la première fois dans un texte de loi, les obligations du Canada aux termes de la Convention des Nations Unies sur les réfugiés et son rôle dans la sélection des réfugiés à l'étranger pour leur établissement chez nous. Dans ces deux secteurs, où il y a malheureusement trop souvent confusion, le palmarès du Canada ne le cède en rien à celui de tout autre pays. Le projet de loi C-24 renforce le pouvoir du gouvernement fédéral en vue de maintenir cette tradition. En même temps, je ne crois pas qu'il faille nous excuser pour les dispositions du projet de loi destinées à protéger le Canada contre des gens qui, tout en étant réfugiés, peuvent être des criminels ou des terroristes et conséquemment, non admissibles à la protection accordée en vertu de la Convention sur les réfugiés.

Quand vous parlez de l'exécution de la loi, vous semblez conclure que le projet de loi C-24 peut autoriser un agent à arrêter et détenir sans mandat une personne soupçonnée d'avoir commis ou selon toute probabilité d'être sur le point de commettre l'un de plusieurs délits. En vérité, l'exercice de ce pouvoir n'interviendra que dans un nombre restreint de cas et même alors, seulement quand l'agent aura de bonnes raisons de croire qu'une infraction a bel et bien été commise ou, encore, quand il croira que la personne en cause constitue un danger pour la population ou qu'elle s'enfuira si elle n'est pas placée en détention.

Vous avez également soulevé la question des dispositions du projet de loi C-24 touchant la sécurité nationale. L'expression «sécurité nationale» ne se trouve nulle part dans ce projet de loi, mais les paragraphes 19(1) (e), (f) et (g) décrivent d'une façon assez élaborée les catégories de personnes considérées comme une menace à ce qu'il est ordinairement convenu d'appeler la «sécurité nationale». Le gouvernement fédéral est d'avis que lorsqu'il faut choisir entre la sécurité de l'État canadien et la sécurité de la population d'une part et les intérêts d'étrangers d'autre part, l'intérêt du Canada et des Canadiens doit l'emporter. Le projet de loi comporte des dispositions spéciales sur la sécurité qui mettent en lumière ce point de vue. Il importe de souligner que le projet de loi C-24 reconnaît explicitement que le cas des résidents permanents est différent de celui des personnes qui sollicitent le privilège de l'admission, car les premiers ont acquis des droits qui égalent à peu de choses près ceux des citoyens canadiens. Comme vous le savez, avant qu'un résident permanent soit expulsé pour les motifs sérieux énumérés aux articles précités du projet de loi, deux ministres de la Couronne doivent formuler les recommandations appropriées devant un organisme indépendant, soit le Conseil consultatif spécial, institué dans le dessein de faire la revue de telles recommandations et de permettre à l'individu de se faire entendre. Le Conseil, à son tour, présente ses conclusions au Gouverneur en conseil qui rend la décision finale.

Ce qui précède reflète incidemment le principe universel que l'immigration est un privilège et qu'un étranger cherchant à entrer au Canada doit établir son admissibilité à l'obtention

privilege. To this extent, the onus of proof with respect to the admissibility of aliens rests with them and this is reflected in the Bill.

I believe you may have misunderstood the provisions in the Bill for making regulations relating to exit from Canada. Section 115(1)(h) neither envisages nor authorizes control in the sense of empowering immigration officers to grant or deny permission to leave Canada. Its primary purpose is to permit the identification of persons leaving Canada so that, conversely, those who should be leaving but who remain here illegally may be identified. This section was included in the Bill on the recommendation of the Special Joint Committee on Immigration Policy. The Government has no immediate plans to put it into effect, and will explore simpler methods which avoid inconvenience to the travelling public.

I understand your concern about the power to have people fingerprinted or photographed. My predecessor and I have made it clear on numerous occasions that the Government has no intention whatever of making indiscriminate or general use of this power. These procedures are necessary primarily where there is serious doubt about the identity of a person seeking a privilege such as admission to Canada, or where persons have been ordered removed from the country and positive identification essential to prevent unauthorized re-entry.

With respect to your observations about the regulation-making powers generally in Bill C-24, it would be a mistake to conclude that they are broader than those in the 1952 Immigration Act or that they give the Minister wider discretionary powers. Unlike the 1952 Act which permits the making of regulations "for carrying into effect the purposes and provisions of this Act", Bill C-24 identifies quite precisely the matters in relation to which regulations may be made, and any matter not so identified cannot be the subject of regulations. Moreover, most of the regulation-making powers, and certainly the most important ones, are conferred on the Governor-in-Council, not the Minister. The Minister will receive from the Governor-in-Council, not discretion, but specific direction and guidelines for implementing the statute.

I should particularly like to clarify the situation regarding the provisions of the Bill for consultation between the federal government and the provinces. Section 7 of the Bill compels the Minister to consult the provinces concerning regional demographic needs and labour market considerations before announcing annually the level of immigration which the Government of Canada believes should occur during a specified period of time. Likewise, section 109(1) compels the Minister to consult the provinces respecting the measures to be undertaken to facilitate the adaptation of permanent residents to Canadian society and the pattern of immigrant settlement in Canada in relation to regional demographic requirements. These two sections then, require the federal government to take the views of provincial governments into account in developing and implementing policies and programs in these areas. Section 109(2), on the other hand, merely authorizes

d'un tel privilège. A cet égard, le fardeau de la preuve quant à l'admissibilité des étrangers leur incombe et cela est indiqué dans le projet de loi.

Je pense que votre interprétation des dispositions du projet de loi autorisant l'adoption de règlements relatifs à la sortie des individus n'est pas tout à fait exacte. L'article 115 (1) (n) n'envisage, ni n'autorise, un contrôle qui habiliterait les agents d'immigration à accorder ou à refuser l'autorisation de quitter le Canada. Son objet principal est de permettre l'identification de ceux qui quittent le Canada de façon que, en contrepartie, soient identifiés ceux qui devraient quitter le pays mais qui y demeurent illégalement. Cet article donne suite à une recommandation du Comité mixte spécial sur l'immigration. Le gouvernement n'entrevoit pas pour le moment la mise à exécution de cet article mais il cherchera plutôt à instituer de plus simples méthodes qui, dans leur application, pourront éviter des embarras au public voyageur.

Je comprends votre inquiétude au sujet du pouvoir de soumettre certaines personnes à la prise des empreintes digitales et la photographie. Mon prédécesseur et moi avons, en plusieurs occasions, précisé que le gouvernement n'a aucunement l'intention d'exercer ce pouvoir arbitrairement ou de façon générale. Ces procédures s'imposeront principalement lorsque des doutes sérieux existeront quant à l'identité d'une personne cherchant à obtenir un privilège comme l'admission au Canada ou lorsqu'il faudra identifier formellement des personnes frappées d'une ordonnance d'expulsion pour empêcher qu'elles ne reviennent sans autorisation.

Quant aux pouvoirs du projet de loi C-24 d'édicter des règlements de façon générale, ce serait une erreur de conclure qu'ils sont plus larges que ceux de la Loi de 1952 sur l'immigration ou, encore, qu'ils accordent au Ministre un pouvoir discrétionnaire plus étendu. Contrairement à la Loi de 1952, qui autorise l'adoption de règlements «pour la réalisation des fins et l'application des dispositions de la présente Loi», le projet de loi C-24 identifie de façon assez précise les matières qui peuvent être assujetties à un règlement, mais toute matière qui n'est pas ainsi stipulée ne saurait faire l'objet d'un règlement. En outre le pouvoir d'édicter des règlements, et assurément quand il s'agit des plus importants, est dévolu au Gouverneur en conseil et non au Ministre. Ce dernier recevra du Gouverneur en conseil non pas un pouvoir discrétionnaire, mais des instructions et des directives particulières visant l'exécution de la loi.

Je tiens particulièrement à clarifier les dispositions du projet de loi relatives aux consultations du gouvernement fédéral et des provinces. L'article 7 du projet de loi oblige le Ministre à consulter les provinces sur l'aspect régional des besoins démographiques et sur la situation du marché du travail, avant d'indiquer annuellement le niveau de l'immigration qui, de l'avis du gouvernement du Canada, conviendrait à une période déterminée. L'article 109 (1) oblige de même le Ministre à consulter les provinces sur les mesures à prendre pour faciliter l'adaptation à la société canadienne des résidents permanents et sur la répartition au Canada des immigrants, compte tenu des besoins démographiques régionaux. Conséquemment, ces deux articles stipulent que le gouvernement fédéral doit tenir compte des intentions des gouvernements provinciaux dans l'élaboration et l'application de la politique et des programmes à ces égards. D'autre part, l'article 109 (2) autorise simple-

the Minister, with the approval of the Governor-in-Council, to enter into agreements (such as the Andras-bienvenue agreement) with any province or group of provinces for the purpose of facilitating the formation, co-ordination and implementation of immigration policies and programs. While I would be most pleased indeed if every province wished to enter into an agreement covering collaboration with the federal government on immigration, it would be improper for Bill C-24 to make the signing of such agreements mandatory, if for no other reason than that some provinces might not consider them necessary.

I trust that I have been able to clarify the questions you have raised, and look forward to the opportunity to discuss with you the matters which you have suggested we should pursue together.

Yours sincerely,

Bud Cullen

ment le Ministre, avec l'assentiment du Gouverneur en conseil, à conclure des accords (l'accord Andras-Bienvenue par exemple) avec toute province ou groupe de provinces en vue de formuler, de coordonner et de mettre en œuvre la politique et les programmes d'immigration. Je serais en vérité satisfait si chacune des provinces souhaitait signer un accord concernant la collaboration avec le gouvernement fédéral en matière d'immigration. Mais il ne conviendrait pas que le projet de loi C-24 déclare obligatoire la signature de tels accords, ne serait-ce pour le seul motif que certaines provinces jugeraient qu'ils ne sont pas nécessaires.

J'estime avoir pu éclaircir les points que vous avez soulevés et j'attends avec plaisir l'occasion d'aborder avec vous les sujets que vous proposez comme objet de notre prochaine discussion.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments distingués.

Bud Cullen

APPEARING—COMPARAÎT

The Honourable Bud Cullen, Minister of Manpower and Immigration.

L'honorable Bud Cullen, Ministre de la Main-d'œuvre et de l'Immigration.

WITNESSES—TÉMOINS

Department of Manpower and Immigration:

Mr. Richard Tait, Assistant Deputy Minister, Immigration;
and

Mr. James Cross, Director General, Special Projects.

Ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration:

M. Richard Tait, sous-ministre adjoint, Immigration; et

M. James Cross, directeur général, Projets spéciaux.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Standing Senate Committee on

Comité sénatorial permanent des

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

INDEX

INDEX

OF PROCEEDINGS

DES DÉLIBÉRATIONS

(Issues Nos. 1 to 28 inclusive)

(Fascicules nos 1 à 28 inclusivement)

Prepared
by the
Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Compilé
par le
Service de référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on Foreign Affairs

2nd Session, 30th Parliament, 1976-77

INDEX

(Issues 1 to 28 inclusively)

AIB*See*

Anti-inflation Board

Agricultural Machinery Industry

Canada-US

Balance of trade deficit 10:15-8, 30

Exports-imports 10:13-8, 51-2

Free trade 10:5, 12, 18, 22-3, 26-8, 31, 35, 40-1, 51-2;
23:39, 41-6

Labour costs 10:19-20

Prices 10:24

Productivity 10:18-21, 25, 31-4, 36-7

Wage rates 10:19-22

Capital investment 10:18

Demand 10:16

Metric system, effect 10:50-1

Prairie Implement Manufacturers Assoc., submission
23:38-9; 23A:1-4

Research and development 10:27

Sales 10:9, 13, 24

Tariffs 10:6-7, 18, 23-4, 28-9, 35-6, 38, 40-1, 52-3

Tax rate 10:22

United States

Factories establishment 10:21-2

Sales 16:12, 24

Used equipment 10:17, 24

See also

Massey-Ferguson Industries Ltd.

Versatile Manufacturing Ltd., Winnipeg

Agriculture

Exports 4:63-4

Air Canada

Publicly-owned, justification 16:19

Aircraft Industry

Arrow decision 18:36, 41-2, 48-9

Govt. funding, procurement, policy 18:34-6

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères

2^{ième} session, 30^{ième} législature, 1976-77

INDEX

(Fasc. 1 à 28 inclusivement)

ACDI*Voir*

Agence canadienne développement international

AEIE*Voir*

Agence d'examen de l'investissement étranger

AITC*Voir*

Association de l'industrie touristique du Canada

AMC*Voir*

Association des manufacturiers canadiens

Accord canado-américain concernant produits industrie automobile

Activités commerciales, ensemble 17:18-9

Assoc. américaine fabricants véhicules à moteur, recommandations 17:16-8

Autres industries, application 7:21

Balance commerciale, répercussions 7:12

Bilatéral-multilatéral, problèmes 17:32-3; 26:31

Commentaires

Assoc. manufacturiers canadiens 4:57

Atlas Steels 8:34, 59

Eberle, William D. 17:16-7, 32-3

Ford Motor Co. of Can. Ltd. 7:6-46

Investissements Canadien Pacifique Ltée 5:23

McDermott, Dennis 26:6-14, 29-35, 42, 47-8, 50-3

Massey-Ferguson Industries Ltd. 10:31, 52

Northern Telecom Ltd. 3:23

Rotstein, Prof. A. 20:20, 26-7

Steel Co. of Canada 8:60

Vernon, Prof. Raymond 12:23

WAJAX Ltd. 9:22

Contrôle

Organisme, création, opinions 7:36, 44-5; 26:12, 51

Rapports 7:35-6

Algoma Steel Corp. Ltd.

Dumping, article *Globe and Mail* 8:47-9
 Offshore companies 8:48
 Operations 8:7, 10, 14, 28, 62-3; 8A:2, 4

Allan, J. D., Pres., Steel Co. of Canada

Background 8:6
 Discussion 8:13-64
 Statement 8:6-13
 Testimony, quote 26:23-5

Aluminum Company of Canada Ltd.

Supp. information testimony May 25, 1976 4A:1-16

AMCO International Corp.

Dominion Bridge Co. Ltd., establishment 5:22-3

American Iron and Steel Institute

Coal resources, document tabled US Federal Govt. 8:12-3, 25; 8A:22, 26

Anti-dumping

Cases, review 1:11
 International Code 23:18
 Law, slow, cumbersome 11:53-4
 Problem 11:49; 11A:5
 Textile fibres, garments 11:50, 53-4; 11A:9

Anti-dumping Act

Dumping, definition 23:18
 Provisions 23:7, 18-9
 Revision 11:8
 US law, differences 23:18-9, 27-8
 Weakness 8:30, 47-51, 56, 60; 11A:9
See also
 United States. Anti-dumping Act

Anti-dumping Tribunal

Injury, directive 23:18

Anti-inflation

See
 Governments. Anti-inflation policy

Anti-inflation Board

Comments
 International Steelworkers of America 26:18
 Massey-Ferguson Industries Ltd. 10:26
 McDermott, Dennis 26:26
 Controls retained, modified 9:17
 Steel industry wage settlements, effect 8:61

Arthurs Report

See
 Review of the North American Automotive Industry

Asselin, Hon. Martial, Senator (Stadacona)

Bill C-24 28:10, 19, 29-33, 55, 57, 59-60, 74, 76-7, 83-4, 86-7, 92, 98-100, 102-3, 109-11, 118-20, 123, 127, 131-3

Déficit 26:6, 8, 30, 32

Dispositions 7:8, 45; 17:32-4

Effets 1:11, 3:23; 4:18, 19; 7:9, 12, 20, 26, 29-30, 46-7
 Industrie acier 8:59-61

Emploi, effet 17:19-20, 25-7

États-Unis

Commission commerce international, étude 17:10

Plaintes 7:29

Exportations canadiennes, période antérieure 7:15

Libre-échange, résultat 7:29, 45

Mesures protectrices 10:31

Modification 7:29

Objectif 7:8, 9, 21

Pièces, industrie

Avantages 26:30, 32-4, 50-1

Déficit 26:30, 32

Garantie séparée 26:30-1

Problèmes 26:30-3

Renégociation 1:11; 7:21, 30; 17:16; 20:20; 26:29

Revenue annuelle publique 26:12, 42

Statistiques 17:18, 20

Taux de change 7:21

TUA, réaction, attitude 26:34-6, 47

Valeur ajoutée 17:25-8

Véhicules montés, vendus, proportion 7:46

Voir aussi

Industrie de l'automobile

Accord général sur tarifs douaniers et commerce

Voir

GATT

Affaires étrangères, Comité sénatorial permanent

Commerce, étude, seconde phase, mandat 1:6

Correction, fasc. 38, 1^{re} session, 30^e législature 1:3

Correspondance entre hon. B. Cullen, ministre Main-d'œuvre et Immigration et hon. J. Couture, ministre Immigration, Québec 28:4, 57-8

Du Pont du Canada Ltée, aperçus confidentiel tarif GATT 11:55-6

Lavelle, Patrick, lettre au Comité (24 mars), pièces automobiles, Can.-É.-U. 17:20

Motions

... certaines parties ... délibérations réunion à huis clos soient imprimées ... 8:4

... témoins ... latitude pour passer en revue témoignages ... recueillir autres renseignements ... 3:4, 5

Ordre de renvoi 1:4

Président, accompagner Premier ministre à Washington 12:5

Rapport, Vol. I

Manuel, Univ. Simon Fraser 13:5

Presse, appui 13:5

Recommandations 12:5-6

Affaires ext., min., étude 13:5

Application 13:6-40

CMI 13:37-40

Premier ministre, discours, congrès américain 12:5, 13:5-6

Secr. d'État aux Affaires extérieures, commentaires 13:6-40

ATCO Industries Ltd., Calgary

Officers 2:38
 Operations 2:5-16, 21, 24, 27-53
 Pres., Chief Exec. Officer, statement 2:5-26

Atlas Steels

Dumping 8:49
 Employees 8:32
 Export 8:32
 Operations 8:7, 31-43, 46, 63; 8A:2, 4
 Subsidiaries, export marketing 8:32-3, 35-6
 Trade Union agreements 8:61

Austin, Hon. Jacob, Senator (Vancouver South)

Canadian Relations with the United States 14:8-9, 11, 13, 15, 18, 20

Australia

ATCO Industries Ltd., factories 2:10-1, 41-2
 Beef, dumping, quotas 1:36-8
 Harvard Chair 13:26
 Strike, right 14:49

Auto Pact

See
 Canada-United States Agreement on Automotive Products

Automotive Industry

Advertising 7:43-4
 Canada-US
 Labour costs 26:7
 Production 7:6, 42-3
 Wages 7:42-3; 26:8
 Companies, subsidiaries 7:31
 Competitiveness 26:6-8, 28
 Construction costs 7:25
 Decentralization 7:36
 Disincentives 7:24-5, 28
 Employment 7:9-10, 29; 7A:6
 Exchange rate, effect 7:21-2, 25
 Exports-imports 7:11, 17-8; 7A:6, 14
 Govt. intervention 26:13, 34-5
 Governments services, effect 7:25-6
 Independent suppliers, problems 26:11, 30-3
 Interest costs 7:25
 Investment
 Impediments 7:6, 18-20, 24-5; 7A:16
 Rate return 26:8
 Parts
 Automatic transmissions, import 7:22-3, 30
 Commonality 7:31
 Companies, investing US 17:27
 Engines
 Import 7:17, 22
 Production 7:17, 24
 Exports, re-exports 7:13-5, 18; 7A:10
 Glass, export 7:18, 24
 Govt. intervention 26:13
 Imports 7:13-5, 17, 22-3; 7A:10; 17:20, 22, 25; 26:31-2

Réunion huis-clos avril 26, 1977, publication copie délibérations 17:6
 Secr. d'État aux Affaires extérieures, M. Jamieson, comparution 12:6; 13:5

Affaires extérieures, Ministère

Canada Today 13:18-9, 25
 Coordination 13:8-9
 Questions énergie, pipeline 13:9-10
 Direction coordination fédérale-provinciale 13:9, 33-4
 Jamieson, hon. Don, exposé 13:6-12
 Programmes
 Affaires publiques, coûts 13:10, 24-5
 Culturels 13:11, 26-7
 Enrichissement livres niveau secondaire 13:26
 Journalistes, visites 13:11, 26
 Orateurs, secteurs public, privé 13:12-4, 17

Afrique du Sud

Travailleurs, accord bilatéral, autres pays 12:14, 18, 22

Agence canadienne développement international

Commerce international, aide 9:40, 42

Agence d'examen de l'investissement étranger

Critique 11:45; 16:9
 É.-U., attitude 13:32
 Fonction 20:32-3
 Implantation nouvelles usines fabrication 3:22
 Industrie, rationalisation structurale 18:14

Air Canada

États, soutien, justification 16:19

Algoma Steel Corp. Ltd.

Dumping, plainte 8:47, 48, 49

Allan, M. J. D., Président, Steel Company of Canada Ltd.

Discussion 8:37-64
 Exposé 8:6-30

Allemagne, République fédérale

Accords restrictifs, législation 16:9-10
 DIN système, normes 19:12
 Produits manufacturés, contribution au produit intérieur brut 18A:10
 Sociétés, quasi-fusions 16:16
 Travail 14:19, 48-9; 16:26

Allen, M. J. D., Steel Co. of Canada

Témoignage, citation 26:23-5

Aluminum Company of Canada Ltd.

Renseignements supplémentaires, tableaux 4A:3-17

Ambassades

London-Washington, différences 13:24
 Washington
 Administration, accréditation 13:8, 19-20

In-house production 26:8, 13, 30-2
 Labour, productivity 8:34; 17:22-3
 Market increase 17:20-1; 26:13
 Original equipment/service 7:14-5, 21; 7A:12
 Production 1:26-8; 7:15-7, 31-2; 7A:12; 17:18-21, 25, 27; 26:32
 Restructuring 26:13, 30, 33
 Trade 1:26-7; 7:13; 7A:10; 17:19, 28
 Transmissions 26:32
 Productivity 7:43; 17:22-3; 26:7-8, 13, 28
 R & D 17:23-4; 26:11, 13, 30, 33
 Radial tire 24:5-6, 15-7, 21, 23
 Recycling materials 7:33
 Standardization 7:31
 Statistics US, differences 7:12
 Steel industry, effect 8:34, 60-1
 Taxation, US comparison 7:18-21, 24-5, 27-8; 7A:16, 18
 Trade
 Countries, other US 7:6, 17; 7A:14
 Third World 7:20, 23
 Trade, US
 Deficit 7:11-2; 7A:4, 6; 26:8-10
 Free 7:21, 30, 38
 Total 7:10-1; 7A:8
 Trade balance, US 7:11; 7A:8; 17:18-9, 28; 26:8
 Production parts 7:6; 17:18-22, 28
 Vehicles finished 7:6-7; 17:18
 Unions
 Comments
 Lavelle, Patrick, quote, criticism 26:11-2
 McDermott, Dennis 26:11-2, 31
 Vehicles
 Assembly
 Capacity 7:9-10, 16
 Labour intensive 7:8-9
 Export 1:35; 7:14; 7A:14
 CKD (completely knocked down) 7:17-8
 Parts duty 1:28
 US requirements 7:23
 Finished
 Parts, duty 1:27-8
 Volkswagen, parts use 1:27-8
 Import 7:17; 7A:14
 Small, Japan, Europe 7:17; 26:13-4
 Life, average 7:32
 Pollution emission standards 7:33-4
 Prices, relationship US 7:6, 19-21, 36-42; 7A:18; 26:8-11, 13, 51-2
 Production 7:7, 9-10, 14; 7A:4
 Production-sales ratio 7:8; 7A:4
 Retail sales 7:7-10, 12, 14, 38-42; 7A:2, 4, 6
 Rust, damage, prevention 7:33-5
 Small, steel industry, effect 8:60
 Tariff 1:34-5; 7:25, 38
 See also
 Michelin Tires (Canada) Ltd.

BCFP

See

British Columbia Forest Products

Agent intérêts provinciaux 13:9, 19
 Congrès, relation 13:8
Voir aussi
 Consulats

Anti-Dumping, Loi

Code international 23:18
 Dispositions 23:7, 18-9
 Dumping, définition 23:18
 Effet, application 1:11-2; 8:50-1
 Faiblesses 8:30, 47-51, 56, 60; 11:53-4; 11A:9
 Industrie de l'automobile, violation 7:41-2
 Loi américaine, différences 23:18-9, 27-8
 Revision 11:8
 Textiles, vêtements 11:50, 53-4; 11A:9
Voir aussi
 Dumping

Approvisionnements et Services, Min.

Mode principal d'achat, document 23A:5-7
 Responsabilités 23:20
Voir aussi
 Gouvernements—Approvisionnement

Arthur, Rapport

Voir

Exposé de l'industrie automobile en Amérique du Nord

Asselin, hon. Martial, sénateur (Stadacona)

Bill C-24 28:10, 19, 29-33, 55, 57, 59-60, 74, 76-7, 83-4, 86-7, 92, 98-100, 102-3, 109-11, 118-20, 123, 127, 131-3

Association canadienne des distributeurs d'équipement

Associated Equipment Distributors, relations 9:7
 Exposé, discussion 9:6-12, 23-54
 Historique, fonctionnement 9:6
 Membres associés 9:6-7

Association canadienne des fabricants des produits chimiques

Étude 11A:6
 GATT, négociations, préparation mémoire 11:9, 12-3, 19-20, 36, 58
 Président Conseil administration, exposé 11:6-14
 Sociétés membres 11:6
 Tarif, recommandations 11:13
Trade Strategy and Canada's Chemical Industry, rapport 11:9, 12

Association de l'industrie touristique du Canada

Agences voyage, relations 21:43
 «Explorons le Canada» 21:33
 Fonctions 21:5, 38, 43
 Historique 21:6
 Problèmes, recommandations, solutions, document 21:17

Association des importateurs canadiens

Bulletin d'importateurs hebdomadaire 1:9
 Dimension internationale 1:7
 Financement 1:17
 Historique 1:9

BCG*See*

Boston Consulting Group, Boston, Mass.

Background and implications of Policy

Metric Conversion in Canada, White Paper 19:5

Balance of Payments

Current account 4:7-8, 12

Deficit 20:6

Economy, weaknesses 4:12

Energy policy 20:7

Foreign investments, interest, dividends, fees 20:6-7

Manufacturing, high technology, trade deficit 20:7, 34-5

Banking, Merchant

Absence, importance 20:9, 29-31

Barber Commission*See*

Royal Commission on the Cost of Farm Machinery

Barclay, Ian, Chairman, Chief Exec. Officer, British Columbia Forest Products

Background 6:5

Discussion 6:14-50

Statement 6:5-14

Barr, D. W., Chairman of Board, Moore Corporation Ltd.

Background 15:5, 28

Discussion 15:9-45

Statement 15:5-9

Barrow, Hon. A. Irvine, Senator (Halifax-Dartmouth)

Bill C-6 25:19

Canadian Relations with the United States 3:40; 5:36;
7:35-6; 8:24, 36-7, 39, 47-52, 54, 64; 11:14-20; 20:29;
21:9, 26, 40-2**Basic Procurement Practice**

Oliver, Craig, document 23A:5-7

Belgium

Steel production 8:20

Belisle, Hon. Rhéal, Senator (Sudbury)Canadian Relations with the United States 1:17, 19, 22, 31;
4:58-62, 66, 83; 5:24-5; 11:16, 26; 12:14, 16; 13:17-8;
17:23; 18:36; 21:24-6, 28-9, 42-3, 50-1**Bell, Hon. Ann Elizabeth Haddon, Senator (Nanaimo-Malaspina)**

Bill C-24 28:65, 78-80, 104

Canadian Relations with the United States 5:33-4; 15:33

Bell, United States System

Operations 3:13

Telecommunications 3:20, 31-2

Membres 1:7

Mémoire, discussion 1:6-47

Objectifs et buts, brochure 1:7

Association des manufacturiers canadiens

Lettre au Premier ministre re faillites du marché 4:71, 73

Membres 4:7, 69

Mémoire, discussion 4:6-58

Programme lutte contre inflation, opinion 4:38, 66-7, 68

«Signal: System Overload», brochure 4:6, 61, 63, 72, 73

Associations d'employeurs

Importance 14:46

Assurance-chômage

FCEI, commentaires 22:31

ATCO Industries Ltd., Calgary (Alb.)

Dirigeants 2:38

Historique, fonctionnement 2:6-16, 27-9

Mémoire, discussion 2:6-53

Opérations canadiennes, américaines 2:28-9, 32

Atlas Steels

Activités 8:32, 35-6

Commerce avec É.-U. 8:36

Exposé, discussion 8:31-63

Relations patronales ouvrières 8:41

Au-delà des frontières: une nouvelle stratégie commerciale pour le CanadaConseil économique du Canada, étude 1:12; 6:5; 10:5; 11:9;
16:27**Austin, hon. Jacob, sénateur (Vancouver-Sud)**Relations du Canada avec les États-Unis 14:8-9, 11, 13, 15,
18, 20**Australie**

Droit de grève 14:49

Harvard, chaire 13:26

Automobiles*Voir*

Industrie de l'automobile

BCG*Voir*

Boston Consulting Group, Boston, Mass.

Balance commerciale

Canada avec États-Unis

Aciers spéciaux 8:62

1962-1975 4:13, 17, 18

Produits finis 4:13, 15

Variation, cause 7:7

Composition 4:13

Coûts main-d'œuvre, effet 2:23

Bell Canada

- Relations
 - AT & T 3:33-4
 - Northern Telecom Ltd. 3:7-8

Bell-Northern Research Ltd.

- Operations 3:8, 14, 34
- President, appointment 3:34

Bennett, Roy, Pres., Chief Exec. Officer, Ford Motor Co. of Can. Ltd.

- Background 7:5
- Discussion 7:21-47
- Statement 7:6-21

Berrigan, Father Daniel

- Prohibited class 28:23-4

Between Friends

- US bicentennial, book honouring 13:17, 30-1

Bill C-6, An Act respecting Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada

- Discussion
 - Clause 2(1)—Certain provisions have force of law 25:7, 12-3
 - Clause 2(2)—Limitation 25:12
 - Clause 2(3)—“Grave crime” defined 25:11, 18
 - Clause 2(4)—Restriction of privileges and immunities 25:12, 15-6, 18
 - Clause 2(5)—Restoration of privileges and immunities 25:12, 15
 - Clause 3—Inconsistent laws 25:13
 - Clause 4—Regulations 25:13-4
 - Clause 5—Certificate of Secretary of State 25:11, 14
- Drafting 25:7-8
- Provinces consultation 25:10, 18-9
- Provincial establishments 25:17
- Purpose 25:8-11, 15, 17
- Reported without amendment 25:5
- Schedules, appended 25:7, 14-5
- Subject-matter 27:5

Bill C-24—Immigration Act, 1976

- Adjudicators, special enquiries, creation 28:18-9
- Appeal decision inquiry
 - Federal Court 28:31, 114
 - Immigration Appeal Board 28:32, 70, 114
- Civil rights, importance 28:18, 20-2
- Criminality, turpitude, standard of law of Canada 28:14-5
- Definition
 - “Convention” 28:56
 - “Convention refugee” 28:55
 - “Family” 28:56-7, 58-9
- Demographic goals 28:14
- Discussion
 - Clause 2—Definitions 28:55-7, 58-9
 - Clause 3—Immigration objectives, policy 28:13, 22-3, 28-9, 59-62
 - Clause 3(b)—28:102-3

- Déficit 4:12, 18; 10:30; 11:30; 11A:2-3
- 1945 à aujourd’hui, tableau 4:11, 12
- Principaux groupes produits de base 4:15

Balance des paiements

- Compte courant, tableau 4:9
- Déficits 4:7, 9, 12; 20:6
- Déséquilibre 4:82
- Investissements étrangers, intérêt, dividendes, frais 20:6-7
- Politique énergétique 20:7
- Taux de change, effet 1:18

Banque pour le développement des petites entreprises

- Petites entreprises
 - Définition 22:39
 - Financement 22:23

Banques commerciales

- Absence, importance 20:9, 29-31

Barclay, M. Ian A., Président et directeur général, British Columbia Forest Products Ltd.

- Discussion 6:14-50
- Exposé 6:5-14
- Notes biographiques 6:5

Barr, M. David W., Président, Moore Corporation Ltd.

- Discussion 15:9-45
- Exposé 15:5-9
- Notes biographiques 15:5, 28

Barrières non tarifaires

- Canada, taux élevé 1:38-9
- Commerce bilatéral, effet 8:48
- Dumping 8:49-51
- Emballage et étiquetage, Loi 1:14, 39
- Équipement agricole 10:51-2
- GATT, négociations 1:13; 9:51; 23:7
- Office national du film 1:39
- Provinciales, alcools, sociétés 1:13, 39
- Réduction 5:10, 18-9
- Voir aussi*
- États-Unis. DISC

Barrow, hon. A. Irvine, sénateur (Halifax-Dartmouth)

- Bill C-6 25:19
- Relations du Canada avec les États-Unis 3:40; 5:36; 7:35-6; 8:24, 36-7, 39, 47-52, 54, 64; 11:14-20; 20:29; 21:9, 26, 40-2

Bélisle, hon. Rhéal, sénateur (Sudbury)

- Relations du Canada avec les États-Unis 1:17, 19, 22, 31; 4:58-62, 66, 83; 5:24-5; 11:16, 26; 12:14, 16; 13:17-8; 17:23; 18:36; 21:24-6, 28-9, 42-3, 50-1

Bell, hon. Ann Elizabeth Haddon, sénateur (Nanaimo-Malaspina)

- Bill C-24 28:65, 78-80, 104
- Relations du Canada avec les États-Unis 5:33-4; 15:33

Clause 6—Selection immigrants 28:9, 55, 62-3
 Clause 7—Levels of immigration 28:15, 21, 34-6
 Clause 8(2)—Presumption 28:63-5, 69
 Clause 9(1)—Application for visa 28:65-6
 Clause 10—Visas, students, employment 28:66-9
 Clause 11—Medical examination required 28:69-70
 Clause 12(1)—Examination by medical officer 28:70-1
 Clause 13(1)—Where person cannot be properly examined 28:71-2
 Clause 14(3)—Where visitor may be granted entry 28:72-3
 Clause 15—Deemed cancellation terms and conditions 28:73-4
 Clause 16(2)—No application in certain circumstances 28:74-6
 Clause 18—Security that visitors will comply 28:76-7
 Clause 19(1)(a)(ii)—Excessive demands on health services 28:78
 Clause 19(1)(b)— 28:78
 Clause 19(1)(d)— 28:81-3
 Clause 19(1)(g)—Violent acts 28:61-2, 80-1, 83-5 —
 Translation, problems 28:83-5, 103, 132-3
 Clause 19(2)—Inadmissible classes . . . 28:79-80, 84-5
 Clause 24—Where person ceases to be permanent resident 28:85-6
 Clause 25(1)—Returning resident's return 28:54, 86
 Clause 28—Inquiry where detention 28:86-7
 Clause 29(3)—*In Camera* meeting 28:87
 Clause 30(2)—Evidence 28:87-8
 Clause 37—Issue of permits 28:88-90
 Clause 39—Security certificates re visitors . . . 28:90-3
 Clause 40—Security reports, permanent residents 28:93
 Clause 41—Board established 28:93-5
 Clause 55—Removal of Convention refugees 28:96-7
 Clause 56—Where no execution of removal order 28:96, 97-8
 Clause 70(1)— . . .Redetermination refugee claim 28:98-9
 Clause 72, 73, 74—Appeals . . . 28:99-100
 Clause 95—Specific offences re immigration 28:100, 102, 104
 Clause 98 (e)(f)— 28:105-8
 Clause 99 to 102 incl.—28:108-9
 Clause 104(1)(2)— 28:109-17
 Clause 109—Consultation with provinces 28:117-8
 Clause 115(1)(a)(b)(c)—Regulations 28:6, 118-31
 Clause 115(1)(g)— 28:128-31
 Clause 127—Domicile 28:131-2
 Domicile, concept, removal 28:12, 74, 131
 Examining officer, adjudicator, objectivity 28:19-20
 Exclusion, removal, clauses 28:29-30
 Flow by geographical area 28:37
 Framework, objectives, innovations 28:13-21
 Identification, compulsory 28:32-3
 Illegal entries, new measures 28:41-3
 Immigrants, smoother flow 28:25-6
 Immigration Act 1952, changes 28:13, 14, 15-7, 21-2
 Immigration policy, objectives 28:13-4
 Management immigration movement 28:15
 Multiculturalism, notion 28:10-1

Bell Canada

Recherche et développement 3:18
 Transformation Northern Electric en société publique 3:44

Bennett, M. Roy, Président Conseil administration et directeur général, Ford Motor Co. of Canada

Discussion 7:21
 Exposé 7:6-21
 Notes biographiques 7:5

Berrigan, Père Daniel

Catégorie interdite 28:23-4

Bien-être social

Programmes, effet 4:63; 7:25; 10:25, 36-7

Bill C-6—Loi concernant les privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada

Annexes incluses 25:7, 14-5
 But 25:8-11, 15, 17
 Consultation auprès provinces 25:10, 18-9
 Discussion
 Art. 2(1)—Certaines dispositions ont force de loi 25:7, 12-3
 Art. 2(2)—Limitation 25:12
 Art. 2(3)—«Crime grave», définition 25:11, 18
 Art. 2(4)—Restriction de privilèges et immunités 25:12, 15-6, 18
 Art. 2(5)—Restitution de privilèges et immunités 25:12, 15
 Art. 3—Manque de conformité entre lois 25:13
 Art. 4—Règlements 25:13-4
 Art. 5—Certificat du Secrétaire d'État 25:11, 14
 Institutions provinciales 25:17
 Rapport sans amendement 25:5, 19
 Rédaction 25:7-8

Bill C-24—Loi sur l'immigration de 1976

Agent examinateur, arbitre, objectivité 28:19-20, 43
 Appel décision enquête
 Commission d'appel immigration 28:32, 70, 114
 Cour fédérale 28:31, 114
 Arbitres, enquêtes spéciales, création 28:18-9
 Cadres, objectifs, innovations 28:13-21
 Catégories interdites 28:14-5, 37-8
 «Contingents», niveaux 28:21, 26
 Contrôle entrées illégales, nouvelles mesures 28:41-3
 Criminalité, turpitude, norme droit canadien 28:14-5
 Définition
 «Convention» 28:56
 «Famille» 28:56-7, 58-9
 «Réfugié au sens de la Convention» 28:55
 Discussion
 Art. 2—Définitions 28:55-7, 58-9
 Art. 3—Objectifs, politique canadienne immigration 28:13, 22-3, 28-9, 59-62
 Art. 3(b)—28:102-3
 Art. 6—Sélection immigrants 28:9, 55, 62-3
 Art. 7—Niveaux immigration 28:15, 21, 34

Nominated relative class 28:29, 40, 41, 52
 Officer at point of entry, objectivity 28:19-20, 43
 Position Minister Immigration, Quebec 28A:1-5
 Preparation 28:7-9
 Prohibited classes 28:14-5, 37-8
 Provinces, participation policy process, consultation 28:15, 34, 38, 46, 48-53, 117; 28A:1-9
 "Quota", levels 28:21, 26
 Recommendations Special Joint Committee on Immigration Policy 28:8, 51
 Regulation-making powers 28:15-6, 44-5
 Review by H. of C., changes 28:8-9
 Refugees 28:9, 14, 15, 30
 Residence, community, period 28:34-6, 38-9
 Sponsored immigrants 28:27, 29, 45-6, 47-8
 Visas
 Employment, temporary 28:54, 66-7
 Necessity waived 28:67
 Students 28:68
 Visitor admitted for employment must take job on visa 28:36
 See also
 Immigration
 Immigration Act, 1952

Bill C-85

Regulations, changes 28:7, 91, 92

Bilodeau, R., Pres., Canadian Manufacturers' Association

Discussion 4:22-83
 Statement 4:6-7

Boire, P. C., Exec. Dir., Metric Commission, Canada

Discussion 19:11-41

Bolger, C. M., Chairman, Metric Commission, Canada

Background 19:5
 Discussion 19:10-40
 Statement 19:5-10

Borrowings, Foreign

Exchange rate, effect 11:57

Bosa, Hon. Peter, Senator (York-Caboto)

Bill C-24 28:10-1, 17-8, 26-7, 34, 47-8, 51, 53-4, 63-4, 69-70, 80-1, 85-6, 88-9, 95-6, 108

Boston Consulting Group, Boston, Mass.

Experience curve theory 11:47-8; 11A:4-5, 13-6

Bourgault, Pierre L.

Innovation and the Structure of Canadian Industry 20:17-8

Brander, F. G., Pres., Chief Exec. Officer, Travel Industry Assoc. of Canada

Discussion 21:25-51
 Statement 21:6-23

Brazil

Automobile engines, parts, export 7:17, 22-3
 Steel production 8:33, 55

Art. 8(2)—Présomption 28:63-5, 69
 Art. 9(1)—Demande de visas 28:65-6
 Art. 10—Visas, étudiants, emploi 28:66-9
 Art. 11—Visite médicale obligatoire 28:69-70
 Art. 12(1)—Examen par agent immigration 28:70-1
 Art. 13(1)—Impossibilité examen convenable 28:71-2
 Art. 14(3)—Octroi autorisation séjour 28:72-3
 Art. 15—Caducité conditions 28:73-4
 Art. 16(2)—Demandes interdites certains cas 28:74-6
 Art. 18—Gage exigé des visiteurs 28:76-7
 Art. 19(1a)(11)—Fardeau excessif pour services santé 28:77-8
 Art. 19(1b)—28:78
 Art. 19(1d)—28:81-3
 Art. 19(1g)—Actes de violence 28:61-2, 80-1
 Art. 19(1g)—Traduction, problèmes 28:83-5, 103, 131-2
 Art. 19(2)—Autorisation séjour à personnes non autorisées 28:79-80, 84-5
 Art. 24—Perte statut résident permanent 28:85-6
 Art. 25(1)—Permis de retour, création, résident permanent 28:54, 86
 Art. 28—Enquête sur personne détenue 28:86-7
 Art. 29(3)—Enquête à huis clos 28:87
 Art. 30(2)—Preuves 28:87-8
 Art. 37—Délivrance permis 28:88-90
 Art. 39—Attestations de sécurité concernant visiteurs . . . 28:90-3
 Art. 40—Rapports sécurité, résidents permanents 28:93
 Art. 41—Création conseil 28:93-5
 Art. 55—Renvoi réfugiés au sens Convention 28:96-7
 Art. 56—Non-exécution ordonnance renvoi 28:96, 97-8
 Art. 70(1)—Demande réexamen revendication 28:98-9
 Art. 72, 73, 74—Appels . . . 28:99-100
 Art. 95—Infractions spécifiques . . . immigration 28:100, 102, 104-5
 Art. 98(e)(f)—28:105-8
 Art. 99 à 102 incl.—28:108-9
 Art. 104(1)(2)—28:109-17
 Art. 109—Consultation avec provinces 28:117-8
 Art. 115(1)(a)(b)(c)—Règlements 28:6, 118-31
 Art. 115(1)(g)—28:128-31
 Art. 127—Domicile 28:131-2
 Domicile, notion suppression 28:12, 74, 131
 Droits civiques, importance 28:18, 20-2
 Étude par Ch. des C., changements 28:8-9
 Exclusion, renvoi, clauses 28:29
 Gestion mouvements immigration 28:15
 Immigrants, débit plus uniforme 28:25
 Loi immigration 1952, changements 28:13, 14, 15-7, 21-2
 Multiculturalisme, notion 28:10-1
 Objectifs démographiques 28:14
 Obligation travailler, emploi sur visa 28:36
 Parrainage immigrants 28:27, 29, 45-6, 47-8
 Parents nommés, catégorie 28:29, 40, 41, 53
 Politique immigration, formulation objectifs 28:13-4
 Position ministre Immigration, Québec 28A:1-5
 Pouvoirs réglementation 28:15-6, 44-5
 Préparation, rédaction 28:7-9
 Provinces, participation formulation politique, consultation 28:15, 34, 38, 46, 48-53, 117; 28A:1-9
 Recommandations Comité spécial mixte Politique Immigration 28:8, 51

British Columbia, Province

Forest industry 5:31; 6:9-48; 6A:1-2, 5, 9, 11, 13
Steel basic plant, study Japan 8:55

British Columbia. Public Inquiries Act. Commission relating to Forest Resources of B.C.

Sloan, Hon. Gordon McG., Chairman. Report 1956 6:25

British Columbia. Royal Commission on Forest Resources

Timber rights and Forest Policy. Report 1976, Pearse, Dr. Peter H. 6:16-7, 35; 22:21-2

British Columbia Forest Products

Anti-pollution cost 6:17-8, 41, 46
Chairman, statement 6:5-14
Operations 6:5, 12-3, 17, 35-8, 41, 45

British Columbia Labour Relations Board

Policy, corp. management 14:37

Bryce Commission

See

Royal Commission on Corporate Concentration

Buchanan, J. M., Sec-Treas., Canadian Paperworkers Union

Discussion 27:15-44

Bulloch, John, Pres., Canadian Federation of Independent Business

Background 22:5
Discussion 22:17-47
Statement 22:5-13

Business

Apprenticeship Training 22:15, 23, 43
Competition
 Capital, big, small 22:10, 22-3
 United States 22:10
Consortia 22:16
Environment, basic elements 4:19, 22, 38, 64-6, 83
Financing 22:15, 22-3, 35
Incentive, definition 3:39
International small business movement 22:8
Labour, low rates other North America 22:11
Problem 22:10, 22-3, 37
Small business act, mandate CFIB 22:12, 16, 22-3, 25, 29, 37, 46
Small businesses secretariat in DREE 22:12, 30
Small firm sector
 Auto Pact, effect 22:41-3
 Big business, relations 22:34-5
 Definition 22:6, 29, 37-9
 US, other countries, EC 22:6, 12, 37-40, 43-7
 Development 22:7, 9-12, 17-20, 22, 27-8
 Energy, use 22:11
 Environment 22:6-7, 9, 14, 19-21, 37
 Exchange rate, effect 22:23-5
 Exports 22:23, 29-30, 40

Réfugiés 28:9, 14, 15, 30

Résidence, localité, période 28:34-6, 38

Visas

 Emploi, temporaires 28:54, 66-7

 Étudiants 28:68

 Personnes exemptées 28:67

Voir aussi

Immigration

Immigration, Loi, 1952

Bill C-85

Règlements, modifications 28:7, 91, 92

Bilodeau, M. Rod J., Association Manufacturiers canadiens

Discussion 4:58-83

Mémoire 4:6-7, 23, 26, 32-3

Boire, M. P. C., Directeur exécutif, Commission du système métrique du Canada

Discussion 19:11-41

Bolger, M. C. M., Président, Commission du système métrique du Canada

Discussion 19:10-40

Exposé 19:5-10

Historique 19:5

Bosa, hon. Peter, sénateur (York-Caboto)

Bill C-24 28:10-1, 17-8, 26-7, 34, 47-8, 51, 53-4, 63-4, 69-70, 80-1, 85-6, 88-9, 95-6, 108

Boston Consulting Group, Boston, Mass.

Théorie, courbe expérience 11:47-8; 11A:4-5. 13-6

Bourgault, Pierre L.

Innovation and the Structure of Canadian Industry 20:17-8

Brander, M. F. G., Président, Administrateur délégué, Assoc. industrie touristique du Canada

Discussion 21:25-51

Exposé 21:6-23

British Columbia Forest Products

Exposé, discussion 6:5-50; 6A:1-21

Québec, prov., projet 6:36, 37, 38

Structure, activités 6:12-3

Bryce, Commission

Voir

Commission royale d'enquête sur les Groupements de Sociétés

Buchanan, M. J. M., Secrétaire-Trésorier, Syndicat canadien des travailleurs du papier

Discussion 27:15-44

Innovation 22:7-8
 Labour 22:10, 14, 20
 Skills 22:23-4
 Mini-multinational 22:8, 27
 1980s problems, opportunities 22:10-3, 20
 Public policy, influence 22:9
 Socio-economic system, part 22:8-9, 13-6; 22A:1-3
 Subcontracting 22:7, 15, 30
 Taxation 22:27
 Technology 22:11, 22
 Trade
 Country to country 22:11
 Impact 22:5-6, 11, 16
 US 22:11, 19
 Trade unions 22:20
 Treated peripheral sector 22:10
 US studies 22:13
 Wages 22:20-2
 Wages, minimum, Can-US 22:20-1
 See also
 Industry

Business Forms Industry

Can-US price differentials 15:37-8
 Competition 15:26-7, 39
 History 15:6-7, 12-3
 Imprint country origin, effect 15:15, 37-8
 See also
 Moore Corporation Ltd.

CAED

See
 Canadian Association of Equipment Distributors

CASE

See
 Consulting Assistance to Small Enterprise

CCPA

See
 Canadian Chemical Producers Association

CDC

See
 Canada Development Corporation

CFIB

See
 Canadian Federation of Independent Business

CIDA

See
 Canadian International Development Agency

CLC

See
 Canadian Labour Congress

CLRA

See
 Construction Labour, Relations Association of BC

Bulloch, M. John, Président, Fédération canadienne des entreprises indépendantes

Discussion 22:17-47
 Exposé 22:5-13
 Historique 22:5

CDC

Voir
 Corporation de développement du Canada

CE

Voir
 Communauté européenne

CEE

Voir
 Communauté européenne

CLRA

Voir
 Construction Labour, Relations Association of BC

CMI

Voir
 Commission mixte internationale

CSC

Voir
 Conseil des Sciences du Canada

CTC

Voir
 Congrès du Travail du Canada

Cameron, hon. Donald, sénateur (Banff)

Bill C-24 28:67, 80, 82, 86
 Relations du Canada avec les États-Unis 2:41; 4:5; 6:49;
 7:19, 32-3; 13:30-1; 23:25

Camionnage, Industrie

Alaska 14:31-5
 Camionneurs parcourant longues distances 14:11, 59-60
 Canada-É.-U., règlements 14:60
 Taux salaires 14:11-3
 Transports outre-frontière 14:10-1, 35, 60

Campbell, M. G. C., Président, Association industrie touristique du Canada

Discussion 21:26-50

Can We Still Compete

Gordon, prof. M. J. 11A:8

Canada

Congrès internationaux, importance 17:13
 Demande au-delà production 4:6; 11:52
 Dépenses et expansion services gouvernement 2:26, 39; 3:37;
 4:39, 47; 7:28; 9:17

CMA*See*

Canadian Manufacturers' Association

CTTC*See*

Canadian Trade and Tariffs Committee

Cameron, Hon. Donald, Senator (Banff)

Bill C-24 28:67, 80, 82, 86

Canadian Relations with the United States 2:41; 4:5; 6:49;
7:19, 32-3; 13:30-1; 23:25**Campbell, G. C., Chairman, Travel Industry Association of Canada**

Discussion 21:26-50

Can We Still Compete

Gordon, Prof. M.J. 11A:8

Canada

Demands beyond production 4:6; 11:52

General malaise 4:6

International forums importance 17:13

Living standard equal US unrealistic 11:29-30, 37, 52, 56-7;
22:10, 23-4

Open border US, effect 12:7

Policy, coherence lack, problem 18:14

Canada Development Corporation

Role 20:32

Shares

Common, Polysar Ltd. 11:27, 43

Preferred, market 11:43

Canada TodayExternal Affairs Dept. publication, commendation 13:18-9,
25**Canada-United States**

Bilateral forum

Composition 17:35-6

Problems, solutions 17:15, 17-8, 34-5, 38-40

Concerns

Mutual 17:11-2

United States 17:11-2

Cooperation

International policy 17:12-3

Trade, multilateral 17:13-4

Disagreement areas, negotiation 17:14

"Free zone" manufacturing 1:13

Industrial pacts, similar Auto 17:29-30

Interdependence 13:7

Irritants 1:35-6, 38; 12:29; 13:15, 21-2, 28; 20:7-8

Pipeline route 13:9, 17

Relations

Bilateral 17:12, 15-7, 30

Commercial 1:7-15

Niveau vie, égalité É.-U. 11:29-30, 37, 52, 56-7; 22:10, 23-4

Politique

Incohérence, problèmes 18:14

Porte ouverte, effet 12:7

Canada—États-Unis

Accords analogues au pacte automobile 17:29-30

Climat économique 5:37-8

Collaboration

Commerce multilatéral 17:13-4

Politique internationale 17:12-3

Domaines désaccord, négociations 17:14

Interdépendance 13:7

Irritation, sources 1:35-6, 38; 12:29; 13:15, 21-2, 28; 20:7-8

Organisme mixte

Composition 17:35-6

Problèmes, solutions 17:15, 17-8, 34-5, 38-40

Pipeline, tracé 13:9, 17

Préoccupations

États-Unis 17:11-2

Mutuelles 17:11-2

Relations

Bilatérales 17:12, 15-7, 30

Commerciales 1:7-15; 17:17

Économiques 17:6, 12, 17

Importance 4:6; 13:7, 12

Spéciales 13:27-8; 14:44

Système libre entreprise 2:40

Voir aussi

Commerce avec États-Unis

Canadian Conference of Teamsters

Autonomie 14:16

Canada Safeway, négociations 14:25-6

Contrat principal 14:14

CTC, non participation 14:19-20

Droits douane, plainte 14:9-10

Financement 14:9

Fonds pension, accord 14:51

Membres, agents 14:16

Canadien Pacifique Ltée, Investissements*Voir*

Investissements Canadien Pacifique Ltée

Capitaux

Disponibilité et coût 4:38

Entreprises, structure 3:18

Formation, climat nécessaire 5:41; 11:30

Importation 11:30

Investissements étrangers au Canada 4:38

Carter, hon. Chesley W., sénateur (The Grand Banks)

Bill C-6 25:14-8

Relations du Canada avec les États-Unis 1:16, 33-6, 43-4;
2:27-34, 41, 51-3; 3:5, 22-5, 28-9, 34, 37-8, 43; 4:13, 32,
68, 70-1; 5:28-33, 37; 6:16, 18-9, 25-33; 7:10, 12, 15,
28-33, 39-42; 8:11, 13, 15-6, 21, 23, 26, 31, 36, 41-2, 57;

Economic 17:6, 12, 17
 Importance 4:6, 13:7, 12
 Special 13:27-8; 14:44
 Trade 17:17
See also

Individual Companies
 Individual industries

Canada-United States Agreement on Automotive Products

Advantages 7:26
 Annual public review 26:12, 42
 Bilateral-multilateral, problems 17:32-3; 26:31
 Comments
 Atlas Steels 8:34, 59
 Can. Manufacturers' Assoc. 4:57
 Can. Pacific Investments Ltd. 5:23
 Eberle, William D. 17:16-7, 32-3
 Ford Motor Co. of Can. Ltd. 7:6-46
 McDermott, Dennis 26:6-14, 29-35, 42, 47-8, 50-3
 Massey-Ferguson Industries Ltd. 10:31, 52
 Northern Telecom Ltd. 3:23
 Rotstein, Prof. A. 20:20, 26-7
 Steel Co. of Canada 8:60
 Vernon, Prof. Raymond 12:23
 WAJAX Ltd. 9:22
 Current study 7:42
 Deficit 26:6, 8, 30, 32
 Employment, effect 17:19-20, 25-7
 Industries, other, effect 7:26
 Monitoring 7:35, 44; 26:12, 51
 Motor Vehicle Manuf. Assoc. US, recommendations 17:16-7
 Objective 7:8-9, 16, 21
 Parts industry
 Advantages 26:30, 32-4, 50-1
 Deficit 26:30, 32
 Problems 26:30-3
 Safeguard separate 26:30-1
 Provisions 7:8, 45; 17:32-4
 Renegotiation 1:11; 7:21-2, 30; 17:16; 20:20; 26:29
 Statistics 17:18, 20
 Steel industry, effect 8:34, 59
 Trade 17:18-9
 Trade balance, impact 4:18-9; 7:12, 18, 20, 26, 29
 Trucks, "Off-highway" 9:25
 UAW reaction, attitude 26:34-6, 47
 United States
 International Trade Commission, study 17:10
 Opposition 7:29
 Value added 17:25-8

Canada-United States Inter-Parliamentary Group

Importance 13:16, 20
 Meeting, Victoria, May 13:16

Canadian Association of Equipment Distributors

Associated Equipment Distributors, US, relations 9:7
 Exec. Dir. Statement 9:6-12
 Function, membership 9:6-7

9:23-8, 30-4, 40, 51-2; 10:14, 38, 40-1, 43; 11:16-7; 12:28-31, 35-6; 13:22, 24-6, 28-9; 14:12, 16-7, 42-7, 52; 15:12, 15, 29-30, 36, 44; 17:25-6, 32-6; 18:29-31, 33, 36, 38-41, 48-9; 20:16-8, 22, 27, 30, 32-4; 21:7, 29-35, 47, 49-50; 23:16-7, 34, 36-8; 24:10-4, 23, 25-6, 31, 33, 43-4; 27:5, 18-9, 22-5

Childs, M. J. H., Vice-prés., Dupont du Canada Ltée

Discussion 11:53-4

Chômage

Canada-É.-U. 14:12-3
 Problème fondamental, mondial 4:63, 73-5; 12:30; 17:8

Chorlton, M. R. W., Président, WAJAX Ltd.

Discussion 9:26-54
 Exposé 9:18-23

Colombie-Britannique, Province

Conseil Travail, administration, règles 14:37
Voir aussi
 Industrie forestière

Colombie-Britannique. Royal Commission on Forest Resources

Réserves forestières, politique. Rapport 1976,
 Dr P. H. Pearse 6:16-7, 35; 11:21-2

Com Share Ltd.

Polysar Ltd., majorité actions 11:27

Cominco (America)

Historique 5:22

Comité canadien du commerce et des tarifs douaniers

Acéries canadiennes, mémoires 8:29
 Association canadienne fabricants produits chimiques, mémoire 11:9, 19-20
 Industrie pâte et papier, rapports 6:7

Commerce

Approche sectorielle 5:10-1, 17-8; 6:7
 Balance canadienne commerce intern. denrées 18A:13
 Climat, tendances, amélioration 3:12, 36-7; 10:25
 Éléments de base milieu des affaires 4:19, 22-38
 États-Unis
 Attitude nationaliste 2:34
 Protectionnisme 5:33; 9:35; 23:23-7
 Récession, effet 7:9, 11, 29; 8:9, 29
 Expansion, nécessité 1:13; 10:31
 Fabrication haute technologie, balance paiements 18A:12; 20:7, 34-5
 Forces du marché, confiance 4:60, 71, 72, 77
 Gouvernement fédéral, attitude, rôle 3:12, 36; 11A:6; 23:6-9
 Importations, exportations 18A:14
 Libéralisation 1:10; 4:79; 5:10
 Mainmise étrangère 4:33, 38
 Marché commun nord-américain 4:78-9
 Missions commerciales 1:29, 30; 9:17
 Politique de concurrence 4:32

Canadian Chemical Producers Association

Chairman of Board, statement 11:6-14
 GATT negotiations, preparation brief 11:9, 12-3, 19-20, 36, 58
 Member companies 11:6
 Study 11A:6
 Tariff, recommendations 11:13
Trade Strategy and Canada's Chemical Industry, report 11:9, 12

Canadian Conference of Teamsters

Autonomy 14:16
 Canada Safeway, negotiations 14:25-6
 CLC non-affiliation 14:19-20
 Contract, one year 14:20
 Customs duties, complaint 14:9-10
 Financing 14:9
 Master contract 14:14
 Members, officers 14:16, 25, 51
 Pension fund agreements 14:51

Canadian Federation of Independent Business

Criticism
 ECC 22:27
 IT&C 22:7, 18-9, 23
 History 22:5
 Members 22:5-6, 28, 42, 44
 Objective, function 22:6, 35-6
 Political movement 22:6, 10
 Pres., Dir. Leg. Affairs, statement 22:5-13
 Small business act, mandate 22:12, 16, 22-3, 25, 29
 Small firms policy, study, Dr. Peterson, York Univ. 22:29
 Staff 22:6

Canadian Forestry Service

Logging research 6:42

Canadian Government Office of Tourism

Activities 21:19, 30, 32-3, 37-8
 Budget 21:17-8, 32, 37
Tourism Facts 21:6

Canadian Importers Association

Aims, objects, history 1:7, 9, 15, 27
 Brief 1:7-15
 Exec. V-P., statement 1:6-15
 Membership 1:7, 15, 19, 27

Canadian Institute of Mining and Metallurgy

Pres. speech, iron ore, quote 5:26

Canadian International Development Agency

Dominion Road Machinery Company Ltd., relations 9:18

Canadian Labour Congress

Constitutional authority 14:18-9, 44
 Membership 14:6
 Objections to clause 10(c) 28:66

Port franc 23:15-7, 35
 Profits 4:38-9, 43, 45
 Protectionnisme 4:56; 6:7
 Stimulants 3:39
 Stocks additionnels, maintien, coût 3:42
Voir aussi
 Balance commerciale
 Exportations
 Importations
 Industries diverses

Commerce avec États-Unis

Approche sectorielle 5:17-8; 9:53
 Avantages 3:10
 Bilatéral 4:79; 5:25; 8:33; 11:50, 58; 11A:2; 23:9; 26:14
Buy American Act, effet 9:15, 21, 35-6, 42-3
 CE, membre plein droit, effet 1:22
 Emballage et étiquetage, règlement, effet 1:14
 Excédent commercial 1:16
 Exportations
 Dépendance marché américain 5:33
 États-Unis, règlements 8:48
 Libre 1:19; 4:57; 5:23; 7:30, 38; 11:50, 58; 11A:2, 8; 22:26-8; 23:26; 26:14
 Montant, pourcentage 17:6
 Mesures saugrenues, conséquences 1:10-1, 15, 35-6
 «Racheter le Canada», objectif plusieurs organisations 1:8
 Valeur échanges 1:9
 «Zone libre» 1:13, 19-26, 43; 23:13-7, 34-6, 50
Voir aussi
 Balance commerciale
 Industries diverses
 Libre-échange

Commerce avec Japon

Globe and Mail, art. «Trade and Investment Between Canada and Japan» 8:36
 Situation 1:8

Commerce international

Accès nouveaux marchés 3:9-10; 5:32
 Ambassades, service commercial, utilisation 9:37-40, 42
 Blocs, formation, conséquences 1:13
 Canada, position 1:8, 9, 10, 11; 2:33-4; 8:43; 9:52
 Libéralisation 4:79
 Organismes fédéraux, provinciaux 9:17

Commission d'appel de l'immigration

Immigrants refusés pour raisons santé, décision cassée par 28:69-70

Commission de développement de l'entreprise

But 18:38-9
 Établissement 18:25

Commission de lutte contre l'inflation

Commentaires
 International Steel Workers of America 26:18
 McDermott, Dennis 26:26
 Massey-Ferguson Industries Ltd. 10:26

Canadian Manufacturers' Association

- Anti-inflation policy, attitude 4:66-9
- Charts, blue book 4:7-58
- Dynamic Change and Accountability in the Canadian Market Economy* 4:75
- Membership 4:7, 61, 68-70
- Pres., statement 4:6-7
- Signal: System Overload*, green booklet 4:6, 27, 32, 61, 63, 72-3

Canadian Pacific Investments Ltd.

- Algoma Steel Corp. Ltd., investment 8:62-3
- Cominco
 - Production, processing 5:29, 38-9
 - US subsidiary 5:22, 30, 33
- Employment 5:29
- Exchange rate, effect 5:21
- Exec. V.P., statement 5:5-11
- Function, operations 5:5-7, 11-4, 20-1, 23, 26-9, 32, 34, 37, 41-3
- Research and development, expenditures 5:42-3
- Shares, Canada 5:14
- United States
 - Competition 5:13
 - Exports to 5:7
 - Operations 5:6-7, 12, 22-3, 25, 30, 33, 36-7

Canadian Pacific Ltd.

- Operations 5:17-8, 34

Canadian Paperworkers Union

- Canada-US, unions comparison 27:6
- Cost of Living Adjustment (COLA) 27:28-9
- Function 27:34-5
- History 27:15-6, 18-9
- Industry statistics 27:23
- Industry-wide negotiations 27:27-8
- Members 27:6, 14-5, 17, 39
- Fine paper industry 27:11

Canadian Pulp and Paper Association

- Activities 6:32

Canadian Trade and Tariffs Committee

- Submission 27:11
- Canadian Paperworkers Union 27:11
- CCPA 11:9, 19-20
- CMA 4:78-9
- Fine Paper Producers Assoc 27:13
- Steel Co. of Canada 8:47

Capital

- Formation, reinvestment need 11:30
- Importation 11:30

Capital Equipment Prices and Industry Performance in Forestry Sector in Canada and Abroad

- Environment Dept. report, summary 6:40-2; 6A:15-7

Commission du commerce international

- Violation règlements anti-dumping, audiences 7:41

Commission du système métrique du Canada

- But 19:6
- Comité de secteurs 19:7-15, 17-8, 23, 26-7, 30, 35-7
- Commissaires 19:6, 10, 18, 35
- Établissement 19:5
- Président, exposé 19:5-10
- Volontaires 19:6

Commission mixte internationale

- Affaires étrangères, Comité sénatorial permanent, Rapport Vol. I, recommandations 13:37-40
- Mandat, modification 13:23, 37-40
- Respect 13:38
- Rivière Garrison, dérivation 13:15, 23

Commission royale d'enquête sur la concentration des Sociétés

- Shepherd, John, CSC, commentaires 18:14

Commission royale d'enquête sur la concentration des sociétés, nov. '75

- Stelco, mémoire 8:29

Communauté européenne

- Canada
 - «Liens contractuels» 1:13
 - Membre, relations commerciales avec É.-U., effet 1:22
- Commerce
 - États-Unis, négociations 17:33-4
 - Extérieur 17:33-4
 - Interne 17:15, 30, 33
- Libre-échange 1:42-3

Communication

- Complexité 13:19-22
- Congrès américain, rapports 13:8, 19-22
- Consultations inter-ministérielles 13:9
- Ministères, rapports 13:7-9, 29
- Moyens, multiplicité 13:7
- Premier ministre, discours, Congrès américain 12:5; 13:5-7, 27-9
- Provinces
 - Agents généraux 13:24
 - Problèmes 13:23
 - Rôle 13:8-9, 23
- Secr. d'État aux Affaires extérieures, M. Jamieson—Secr. d'État, M. Vance 13:7
- Sénat, C. des C., membres, rôle 13:8, 17, 20
- Sous-ministres—sous-secrétaires 13:40
- Voir aussi*
 - Affaires extérieures, Min.
 - Ambassades—Washington
 - Provinces

Competition Among the Few

- Fellner, Prof. W. J. 16:21

Capital Market

Environment, Canada-US 5:41; 6:38-40, 46

Carter, Hon. Chesley W., Senator (The Grand Banks)

Bill C-6 25:14-8

Canadian Relations with the United States 1:16, 33-6, 43-4; 2:27-34, 41, 51-3; 3:5, 22-5, 28-9, 34, 37-8, 43; 4:13, 32, 68, 70-1; 5:28-33, 37; 6:16, 18-9, 25-33; 7:10, 12, 15, 28-33, 39-42; 8:11, 13, 15-6, 21, 23, 26, 31, 36, 41-2, 57; 9:23-8, 30-4, 40, 51-2; 10:14, 38, 40-1, 43; 11:16-7; 12:28-31, 35-6; 13:22, 24-6, 28-9; 14:12, 16-7, 42-7, 52; 15:12, 15, 29-30, 36, 44; 17:25-6, 32-6; 18:29-31, 33, 36, 38-41, 48-9; 20:16-8, 22, 27, 30, 32-4; 21:7, 29-35, 47, 49-50; 23:16-7, 34, 36-8; 24:10-4, 23, 25-6, 31, 33, 43-4; 27:5, 18-9, 22-5

Carter Commission

See

Royal Commission on Taxation

Chemical Industry

Anti-dumping legislation change 11:8

Canada-US

Costs 11:12, 17, 19

Environment protection 11:22, 24

Labour rate, benefits 11:17-8, 22-3

Sales 11A:3

Competition 11:28-9, 36, 40-1, 47, 49; 11A:3

US 11:13, 47; 11A:3

Development 11:8-10, 15

Economy of scale 11:40, 47-8; 11A:3-4, 12

Exchange rate, effect 11:18

Exports 11:8, 12, 14-5, 41, 46-7; 11A:2-3, 11

Feedstocks 11:9, 16, 21, 24, 35, 39

Imports 11:14, 20, 25-6, 40, 46; 11A:2-3, 11

Industrial

Arab oil crisis, 1973, effect 11:8-9, 20-1, 24

Development 11:14-5

Exports, constant dollar basis 11:59

Historic trends 11:8-10

Imports 11:8-9, 14

Increase, constant dollar basis 11:59

US to Canada 11:26

Investment

Gross 11:6

New diminished 11:8

Rate return, reduced 11:8-9, 11

Market 1:8, 12, 15-6

Production 11:8

CCPA members 11:6

Resource, consumer, manufacturing industries, interdependence 11:6-7

Role, importance 11:6, 14

Tariff 11:13

Value shipments 11:6

Interdependence 11A:6-7

Investment

New 11:13, 20

World-scale 11:28

Manufacturing plants, location 11:16-7

Conaghan, M. Chuck

Allemagne, République fédérale, syndicats, rapport 14:48

Concurrence

Efficace 16:7, 18, 21-2

Politique gouvernementale 16:28, 30

Commentaires

CSC 18:14, 16

FCEI 22:36

Produits, amélioration, nouveaux 16:7

Quasi-fusions 16:7

Rationalisation structurale 16:6, 18, 28

Voir aussi

Industrie

Concurrence, Loi

Fusions, réaction 18:31

Inefficacité certaines mesures 20:11

Nouvelle 11:41; 16:29

Rapport Skeoch, considération 16:16

Voir aussi

«Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada»

Conférence canadienne des camionneurs

Voir

Canadian Conference of Teamsters

Conférence sur le droit de la mer

Voir

Nations Unies, Conférence sur le droit de la mer

Congrès du Travail du Canada

Autorité constitutionnelle 14:18-9, 44

Membres 14:6

Objections à Art. 10(c) 28:66

Connolly, hon. John J., sénateur (Ottawa-Ouest)

Bill C-24 28:17, 19-20, 23-5, 27-9, 33, 36-7, 41-4, 46-52, 113, 115

Relations du Canada avec les États-Unis 17:8-13, 17-28, 30, 34, 39-40; 18:18-20, 23, 25-6, 33-4; 23:13-6, 21-2; 24:21-2, 28-9, 31, 37

Conrad, M. James R., Dir. questions législatives, Fédération canadienne des entreprises indépendantes

Discussion 22:21-46

Exposé 22:13-6

Conradi, M. Chris (GATT), Coordonnateur, Assoc. canadienne fabricants produits chimiques

Discussion 11:24-5, 57

Conseil des Sciences du Canada

Comité de la politique industrielle 18:6, 22

(*The Dilemma of Canadian Manufacturing*) 18:5

FCEI, critiques 22:27

Industrie R et D stimulants, taxes, rapport 18:22-4

Innovation in a Cold Climate 18:5

Market

Canadian 11:15-6, 19, 40, 49

US 11:15-6

Petrochemical sector 11A:6

Plants, new 11:25

Prices, competition 11:13, 41

Production 11:20; 11A:12

Selective 11:14-5

Productivity 11:12

Products

Fibre 11A:18

Intermediates 11A:19

Profit margins 11:8, 20, 25, 41

Profits 11:59

Raw materials, Canadian, foreign 11:16; 11A:6

Research and development 11:18

Resins 11:59; 11A:17

Tariffs 11:8-9, 12-5, 19, 24-5

EC 11:58

Elimination 11:13

Reduction 11:13, 36, 57-8

GATT Kennedy Round 11:8-9

Multilateral 11:14

Selective 11:25, 36-8

US 11:58

Trade 11:8-10, 24; 11A:11

Free 11:9, 12-4, 21, 28, 36

Liberalization 11:12

United States 11:9, 15, 21, 46-7; 11A:2-3, 11

*See also***CCPA**

United States. Trade Reform Act

Childs, J. H., Vice-Pres., DuPont of Canada, Ltd.

Discussion 11:53-4

Chorlton, R. W., Pres., WAJAX Ltd.

Discussion 9:26-54

Statement 9:18-23

Com Share Ltd.

Polysar Ltd. controlling interest 11:27

Combines Investigation Act

Amendment 10:38

Exemption export market 16:13

Communication

Channels, multiplicity 13:7, 13

Complexity 13:19-22

Deputy Ministers—Under-Secretaries 13:40

Interdepartmental consultation 13:9

Ministerial contacts 13:7-9, 29

PM address Session US Congress 12:5; 13:5-7, 27-9

Provinces

Agents General 13:24

Problems 13:23

Role 13:8-9, 23

Sec. of State External Affairs Jamieson—Sec. of State

Vance 13:7

Politique industrielle, «souveraineté technologique» 18:11-6

Programme de travail 18:6

Situation industrielle 18:6-12

Conseil économique du Canada

Libre-échange, recommandation 1:12; 6:5; 8:44; 10:5; 11:50

Marché, recommandations 11:50

Productivité, problèmes, solution 4:53

Rapport 1975, *Au-delà des frontières, une nouvelle stratégie commerciale* 1:12; 6:5; 10:5; 11:9, 12; 16:27

Tarifs, recommandations 4:78; 11:9, 12

Construction Labour Relations Association of BC

Lawson, hon. E.M., commentaires 14:46

Consulats

Information, relations publiques, programme 13:10-1

Relations avec media, programmes consulaires 13:11

Voir aussi

Ambassades

Convention de Berne

Pays non assujettis, problèmes 9:40, 42

Conversion au système métrique*Voir*

Système métrique, conversion

Corporation de développement du Canada**Actions**

Ordinaires, Polysar Ltd. 11:27, 43

Privilégiées, marché 11:43

Affaires extérieures, min., publication, approbation 13:18-9

Rôle 20:32

Couture, hon. Jacques, Ministre Immigration, Québec

Copie lettre à hon. Bud Cullen, Ministre Main-d'œuvre et Immigration. Pièce jointe (14 mars 1977) 28A:1-5

Croll, hon. David A., sénateur (Toronto-Spadina)

Bill C-24 28:11-2, 15-21, 38-9, 45-7

Relations du Canada avec les États-Unis 10:10, 20, 28, 33, 35-7, 42; 11:17-20; 14:8, 10-1, 13, 15, 19-20, 24-6; 15:9, 13-6, 19, 24, 28-30, 33; 19:10-1, 16; 21:12, 15-6, 20, 34; 22:25-6, 29-32; 26:16, 19, 21-3, 25-6, 28-31, 33, 35-9, 41-2, 44, 46-7

Cross, M. J. S., Directeur gén., direction projets spéciaux, min. Main-d'œuvre et Immigration

Bill C-24 28:70, 102-7

Cullen, hon. Bud, Ministre, Main-d'œuvre et Immigration**Bill C-24**

Discussion 28:10-3

Exposé 28:7-9

Copie lettre à hon. Jacques Couture, ministre Immigration, Québec (12 avril 1977) 28A:5-9

Senate, H. of C., Members, role 13:8, 17, 20
US Congress, contacts 13:8, 19-22

See also

Embassies. Washington
External Affairs Dept.
Provinces

Competition

Effective 16:7, 18, 21-2
Govt. policy 16:28, 30
Comments
CFIB 22:36
SCC 18:14, 16
Products, improvement, new 16:7
Quasi-mergers 16:22
Structural rationalization 16:6, 18, 28
See also
Individual companies
Individual industries
Industry

Competition Act

Ineffective 20:11
Mergers, question govt. disallowance 18:31
Proposed new 11:41; 16:29
Skeoch Report, incorporation 16:16
See also
Dynamic Change and Accountability in a Canadian Market Economy

Competition Among the Few

Fellner, Prof. W. J. 16:21

Conaghan, Chuck

Germany, Federal Republic, labour, report 14:48

Connolly, Hon. John J., Senator (Ottawa West)

Bill C-24 28:17, 19-20, 23-5, 27-9, 33, 36-7, 41-4, 46-52, 113, 115
Canadian Relations with the United States 17:8-13, 17-28, 30, 34, 39-40; 18:18-20, 23, 25-6, 33-4; 23:13-6, 21-2; 24:21-2, 28-9, 31, 37

Conrad, James R., Dir., Legislative Affairs, Canadian Federation of Independent Business

Discussion 22:21-46
Statement 22:13-6

Conradi, Chris, GATT Co-ordinator, Canadian Chemical Producers Assoc.

Discussion 11:24-5, 57

Construction Industry

Wage levels, pecking order 14:45-6

Construction Labour Relations Association of BC

Lawson, Hon. E. M., comments 14:46

Consulates

Consular media contact programs, expansion 13:11

Culture canadienne du 20^e siècle

Symposium, Washington 13:11

Curley, M. T. H., Vice-prés., région 3, Syndicat canadien des travailleurs du papier

Discussion 27:18-9, 23, 30-44

Darby, M. W. A., Comptable général, Impôt, Steel Company of Canada Ltd.

Discussion 8:15, 53-4, 57-8

Davies, M. Derek M., Vice-président, Marketing, Northern Telecom Ltd.

Discussion 3:30-1, 43

Deschatelets, hon. Jean-Paul, sénateur (Lauzon)

Relations du Canada avec les États-Unis 22:46-7

«(A) description of a more stable Socio-Economic Model for Canada»

Fédération can. des entreprises indépendantes 22A:4-6

(The) Dilemma of Canadian Manufacturing

Conseil des sciences du Canada 18:5

Diplomatie

Au sommet, dangers 13:7

DISC (Domestic International Sales Corp.)

Voir

États-Unis. *Domestic International Sales Corp.*

Dixon, M. Keith G., Vice-président exécutif, Association des importateurs canadiens

Discussion 1:15-47
Mémoire 1:6-15

Dominion Road Machinery Company Limited

Activités, fonctionnement 9:13-4, 27-8
Exposé, discussion 9:13-8, 25-53
Ontario Development Corporation, prêt 9:33
Personnel, formation 9:36

Douanes

«Drawbacks», droits, taxes 23:12-6
Droits de franchise 1:24-5; 8:45
Entrepôts douane 23:16
Importation 23:6, 9
Loi 23:6
Opérations 23:9-11
Sévérité législation, plaintes 1:14

Droit de la mer

Discussions
Premier ministre Trudeau—Prés. Carter 13:14
Secr. d'État aux Affaires ext.—Secr. d'État 13:14-5
Exploitation minière, eau profonde 13:15, 34-5
Pêcheries, zone 200 milles 13:15
Voir aussi
Nations Unies, Conférence sur droit de la mer, New York, 1977

Information and Public Affairs Program 13:10-1

See also

Embassies

Consulting Assistance to Small Enterprise

CFIB, comments 22:33

Consumer and Corporate Affairs Dept.

Food can size, U.S. complaint 1:14, 43

Consumer Industries

Chemical industry, interdependence 11:6-7

Consumer Packaging and Labelling Act

Food can size

Metric system 1:43-4

US complaint 1:14-43

Handicaps 1:44

Metric system, introduction 1:44

Non-tariff Barriers 1:39

Regulations, imports, effect 1:14, 43

Corporations, Multinational

Accounting, home countries, examination 12:15-7; 20:22, 24

Canada

Advantage 10:30, 37, 48-9; 12:39; 15:43; 16:23, 32

Economy, percent 12:11

Effect 10:30; 12:6-7, 9, 28-9, 39-40; 15:43

Policy 12:24-5, 39-40; 20:35-6

Resource ownership 12:26

Tariff 12:12, 28-9

Taxation 10:37-8; 20:23-4

Technology 18:17-8; 20:7, 21-2

Canada-US 12:7, 11-2, 29; 20:19

Management education level 20:33

Sovereignty assertion 20:8, 11-2, 14

Stock Can. investors 20:9, 24

Technology, personnel 20:10-1

Competitive position 12:9; 16:22-3

Conduct, concern 14:36-9; 20:10, 29

Definition 12:10, 37-8

Europe 12:11, 38

Exports, imports 12:34, 37; 20:14

Home, host, countries 12:7-10, 12-3, 15-6, 19, 33-5

Host countries 12:29, 32-4; 20:22-3

Entry assessment 12:29

India 12:11

Interests served, controversial 12:26

Job effect, home countries 12:17-8, 30-1

Less developed countries 12:11, 38

Management 20:24-5

Markets, diversity 12:8; 28:18

Marshall Plan, effect 12:26-7

OECD guidelines 12:22

Policies, governments interference 12:7, 12, 17-9; 14:39

Price stimuli, exchange rate, sluggish 12:8-10

Production, decisions 17:21-2

Profits, inter-relationship 12:8, 25-6; 20:22

Research and Development 12:31, 36-7; 14:38-9; 15:11-3, 16-7, 27, 30, 33, 35-6; 18:17; 20:7-8, 10-1

Droits compensateurs, Règlements

Dispositions 23:19-20

Publication 23:8

Voir aussi

Tarifs—Droits compensateurs

Dumping

GATT, procédures lutte contre 8:51

Industrie de l'acier 5:18; 8:30, 47, 48-50, 56

Problèmes 11:49; 11A:5

Voir aussi

Anti-dumping, Loi

Dunberry, M. F. S., Directeur recherche, Syndicat canadien des travailleurs du papier

Discussion 27:16

Dunlop, M. Donald S., Trésorier, Moore Corporation Ltd.

Discussion 15:10-25, 32-44

du Plessis, M. R. L., c.r., Secrétaire légiste et conseiller parlementaire

Bill C-24, traduction, problème 28:132-3

Du Pont du Canada Ltée

Actionnaires principaux 11:46; 11A:1-2

Canada-É.-U.

Productivité 11:22

Produits, rationalisation 11:54-5

Taux salaires, avantages sociaux 11:22

Conseil administration, cadres 11:46

Économie d'échelle 11:47-8, 50; 11A:3-4, 8-9

E.I. du Pont de Nemours and Co., relation 11:46; 11A:1-2, 4-5

Employés 11:46; 11A:1

Fibres, pertes 11:52

Fil de polyester, dumping 11:53-4

Fonctionnement 11:45; 11A:1-2

GATT, réduction générale, 50 p.100 tarifs douaniers 11:55-6; 11A:7

Historique 11:46; 11A:1

Kingston, usine, réduction produits 11:54-5

Libre-échange bilatéral, É.-U., avantage 11:50, 58

Petrosar, actions 11:27

Président, exposé 11:45-52; 11A:1-20

Production, coûts unitaires 11A:4

Produits 11:45-7; 11A:20

Québec, séparation, effet 11:55

Théorie, courbe d'expérience, BCG 11:47-8; 11A:4-5

Ventes 11:46

É.-U. 11:46

EXIM

Voir

États-Unis. *Export-Import Bank*

Eberle, M. William D., Prés., Directeur gén., Motor Vehicles Manufacturers Assoc. of the United States, Inc.

Discussion 17:19-40

Exposé 17:6-17

Notes biographiques 17:5

Shares 12:6, 26; 20:9, 24-5
 Social cost-benefit 12:14, 31-2, 35-6
 South Africa 12:14, 18, 22
 Strategy 12:28-9, 34; 16:23
 Global 12:7-8, 19, 33-5, 37; 20:14
 Tariff 12:11-2, 28-9
 Tax haven countries non-manufacturing subsidiaries 12:25-6
 Transfer price 20:22-4
 United States 12:26-31, 38-9
 Sales percent 12:10
 USSR 12:11
 Williams, Lynn, comments 26:20
 Workers, cross-border collaboration 12:21
 World council, establishment 12:20-1; 14:38
See also
 Individual industries

Council of Forest Industries, B.C.

Activities 6:32
 Information, market, economy 14:30
 Investment return 6:39

Countervailing Duty Regulations

Import Surveillance Program, relations 23:8
 Provisions 23:19-20
 Publication 23:8
See also
 Tariffs. Countervailing

Couture, Hon. Jacques, Minister Immigration, Quebec

Copy letter to Hon. Bud Cullen, Minister Manpower and Immigration. Enclosure (March 14, 1977) 28A:1-5

Croll, Hon. David A., Senator (Toronto-Spadina)

Bill C-24 28:11-2, 15-21, 38-9, 45-7
 Canadian Relations with the United States 10:10, 20, 28, 33, 35-7, 42; 11:17-20; 14:8, 10-1, 13, 15, 19-20, 24-6; 15:9, 13-6, 19, 24, 28-30, 33; 19:10-1, 16; 21:12, 15-6, 20, 34; 22:25-6, 29-32; 26:16, 19, 21-3, 25-6, 28-31, 33, 35-9, 41-2, 44, 46-7

Cross, J. S., Director gen., Special Projects Branch, Dept. Manpower and Immigration

Bill C-24 28:70, 102-7

Cullen, Hon. Bud, Minister, Manpower and Immigration

Bill C-24
 Discussion 28:10-3
 Statement 28:7-9
 Copy letter to Hon. Jacques Couture, Minister Immigration, Quebec (April 12, 1977) 28A:5-9

Curley, T. H., V.P., Region 3, Canadian Paperworkers Union

Discussion 27:18-9, 23, 30-44

Customs

Amex, Canex 1:24-5
 Bonded warehouses 23:16
 Drawback, duty, taxes 23:12-6
 Duty, personal exemptions 1:24

Économie

Canada—É.-U.
 Commentaires
 Bulloch, J. F. 22:8-12, 23
 Eberle, W. D. 17:6, 12
 Contrôles volontaires, systèmes 14:13, 20
 Relations 17:6; 20:8
 Rotstein, Prof. A. 20:6-10, 16-7
 Climat général 5:31-2, 35-7
 Canada—États-Unis, comparaison 5:37-8; 7:24
 Commentaires
 Conrad, J. R. 22:13-6
 Lawson, hon. E. M. 14:12-8
 McCarthy, F. S. 11:51-2; 11A:9-10
 Rush, E. C. 11:29-30, 37
 Skeoch, Prof. L. 16:6-11
 Williams, Lynn 26:17
 Croissance, maintien 4:6
 États-Unis
 Comparaison 11:29-30, 37, 44; 11A:9-10
 Contrôles volontaires 14:13, 20-2
 Implication 8:35; 11:51-2
 Syndicats, intérêt 14:14-8
 Industries matières premières, «loyers économiques» 20:15
 Mode vie, système valeur 7:25
 Modèle socio-économique, FCEI 22:8-10, 13-4; 22A:4-6
 Politique, fédérale, provinciale 16:10; 20:17, 23
 Situation 1:18
 Stratégie industrielle 20:10, 16-7
 Syndicats, manque d'intérêt 14:14-8, 39-40

Économie d'échelle

Quasi-fusions provisoires 16:15
 Rationalisation structurale 16:6, 8; 18:17
 Shepherd, John, commentaires 18:11, 17, 33
Voir aussi
 Industrie
 Industries diverses
 Sociétés diverses

Éducation

Priorités, réévaluation 18:33-4, 39; 20:9, 33-4

Emprunts à l'étranger

Taux de change, effet 11:57

Énergie

Canada-É.-U., accord, politique commune 17:28
 Exportation 20:8
 Industrie, recherche, occasions 18:48-9
 Politique gouvernementale 18:48-9; 20:17
 Quantités 4:26
 Recherche et développement, priorités 18:48-9
 Ressources, importation 20:15

Enquêtes sur coalitions, Loi

Sociétés, formation coalitions 10:38

Entre amis

Bicentenaire américain, livre en souvenir 13:17, 30-1

Imports 23:6, 9
 Legislation 23:6
 Operations 23:9-11
 United States, procedure 23:10

DISC

See
 United States. Domestic International Sales Corporation

DREE

See
 Regional Economic Expansion Dept.

Dairy Industry

Cheese, quota, France 1:36, 40

Darby, W. A., Gen. Accountant, Taxation, Steel Co. of Canada

Steel industry 8:15, 53-8

Davies, J. M., Vice-Pres., Marketing, Northern Telecom Ltd.

Discussion 3:30, 43

Denison, Merrill

Harvest Triumphant, Massey-Ferguson Industries Ltd., history 10:6, 28, 35-6

Denmark

Industry, govt. cooperation 18:29

Deschatelets, Hon. Jean-Paul, Senator (Lauzon)

Canadian Relations with the United States 22:46-7

A Description of a more stable Socio-Economic Model for Canada

Can. Fed. Independent Business 22A:1-3

The Dilemma of Canadian Manufacturing

Science Council of Canada 18:5

Diplomacy

Summit, dangers 13:7

Diplomatic and Consular Privileges and Immunities in Canada, Act respecting

See
 Bill C-6

Diplomatic Missions

Immunity criminal jurisdiction 25:18
 Size 25:16-7
See also
 Bill C-6

Dixon, K. G., Exec. V-P., Canadian Importers Assoc.

Background 1:47
 Discussion 1:15-47
 Statement 1:6-15

Entreprises

Apprentissage 22:15; 23:43
 Concurrence
 Capitaux, grosses, petites 22:10, 22-3
 États-Unis 22:10
 Consortiums 22:16
 Financement 22:15, 22-3, 35
 Loi sur petites entreprises, «Mandate» FCEI 22:12, 16, 22-3, 25, 29, 37, 46
 Mouvement intern. pour promotion petites entreprises 22:8
 Petites, secrétariat à MEER 22:12, 30
 Problèmes 22:10, 22-3, 37
 Salaires minimum Can.-É.-U. 22:20-1
 Salaires très bas en dehors Amérique Nord 22:11
 Secteur petite entreprise
 Accord automobile, effet 22:40-3
 Affaires publiques, influence 22:9
 Années 80, problèmes, occasions 22:10-3, 20
 Commerce
 É.-U. 22:11, 19
 Influence 22:5-6, 11, 16
 Pays à pays 22:11
 Contexte général affaires 22:6-7, 9, 14, 9-21, 37
 Définition 22:6, 29, 37-9
 É.-U., autres pays, C.R. 22:6, 12, 37-40, 43-7
 Développement 22:7, 9-12, 17-20, 22, 27-8
 Énergie, usage 22:11
 Études américaines 22:13
 Exportations 22:23, 29-30, 40
 Grosse entreprise, relations 22:34-5
 Innovation 22:7-8
 Main-d'œuvre 22:10, 14, 20
 Personnel qualifié 22:23-4
 Mini-multinationales 22:27
 Salaires 22:20-2
 Sous-traitants 22:7, 15, 30
 Syndicats 22:20
 Système socio-économique, partie 22:8-9, 13-6; 22A:1-3
 Taux change, effet 22:23-5
 Taxation 22:27
 Technologie 22:11, 22
 Traité comme secteur périphérique 22:10

États-Unis

Administration, Congrès, rôle 13:19-22, 29, 36
 Bicentenaire, Canada, activités 13:17-8, 30-1
 «Buy American», politique 9:15, 21, 35-6, 42-3, 50
 Capacité concurrentielle, initiative technologique, perte 18:6-7
 Congrès, démarchage 13:21-2
 Conventions, dépenses, lois empêchant déduction de l'impôt 13:31-2, 35; 21:14-6, 19, 24, 33, 46-8; 21A:8-11
 Détérioration supériorité scientifique, technologique, Prof. R. Gilpin, rapport 18:6
 Deuxième source d'immigrants 28:37
 Droits compensateurs 23:8, 30-2, 46-7; 24:9, 11
 Droits de douane, fibres 11:54-5
 Immigrants illégaux, nombre 28:42
 Industries, ententes de collaboration, quasi-fusions 16:14-5

Dominion Bridge Co. Ltd.

AMCO International Corp. 5:22-3

Dominion Foundries and Steel Co. (Dofasco)

Operations 8:7, 10, 14, 28, 63; 8A:2

Dominion Road Machinery Company Ltd.

Operations 9:13-6, 27-33, 36-42, 47-9, 52

US, other countries 9:15-6, 34-8, 40-1, 43-4, 49

Pres. statement 9:13-8

Dunberry, F. S., Research Dir., Canadian Paperworkers Union

Discussion 27:16

Dunlop, D. S., Treas., Moore Corporation Ltd.

Operations 15:10-25, 32-44

du Plessis, R. L., C.R., Senate Law Clerk and Parliamentary Counsel

Bill C-24, translation, problem 28:132-3

DuPont of Canada, Ltd.

Board of Directors, officers 11:46

Canada-US

Productivity 11:22

Products, rationalization 11:54-5

Wage rate, benefits 11:22

Economy of scale 11:47-8, 50; 11A:3-4, 8-9

E.I. duPont de Nemours & Co. relation 11:46, 48; 11A:1-2, 4-5

Employees 11:46; 11A:1

Experience curve theory, BCG 11:47-8; 11A:4-5

Fibres, losses 11:52

GATT 50 per cent across-the-board tariff reduction, effect, confidential 11:55-6; 11A:7

History 11:46; 11A:1

Kingston plant, products, reduction 11:54-5

Operations 11:45; 11A:1-2

Petrosar shares 11:27

Polyester filament yarn, dumping 11:53-4

Pres. statement 11:45-52; 11A:1-20

Production, unit costs 11A:4

Products 11:45-7; 11A:20

Quebec independence, effect 11:55

Sales 11:46

US 11:46

Shareholders, major 11:46; 11A:1-2

Trade, free bilateral US, benefit 11:50, 58

Dynamic Change and Accountability in the Canadian Market Economy

Skeoch Report 4:33, 75; 16:28

Competition Act, proposed new, incorporation 16:16

Competition policy 16:5

Industries restructure 16:10

Mergers 11:56; 16:14; 18:30

Trade 16:27

Inflation, lutte contre 14:13, 20-2

Libre entreprise, système 1:14

Lois

Anti-coalition 12:31; 16:29; 20:7-8, 11-3

Droits douane et commerce, stricts 8:48; 23:10

Portée extra-territoriale 20:7

Nationalisme 14:12-3

Plan Marshall, soc. multinationales, effet 12:26-7

Pneus, tarif 24:11

Politique commerciale

Audiences publiques, explication 17:10

Historique 17:10

Plainte concernant dumping, procédure 17:10

Protectionnisme 17:9; 23:23-7

Récession économie, effet 7:9, 11, 29; 8:9, 29

Régimes pension, investissements, règlements 14:50-2

Responsabilité considérable 13:28-9

Secrétariat d'État à l'Énergie 13:9

Secteurs d'influence, Administration, Congrès, secteur affaires 13:21-2

Syndicats 2:33-6

Technologie, exportation 18:7

Zones libre-échange 1:20-3; 23:14, 34-6

Voir aussi

Canada-États-Unis

Commerce avec États-Unis

Industries diverses

Syndicats

États-Unis, American National Metric Council

Comités sectoriels 19:8-10

Commission canadienne système métrique, rapports étroits 19:22, 27

Fonctionnement 19:7-8, 12

États-Unis. Anti-dumping Act

Dispositions 23:19, 28

Loi canadienne, différences 23:18-9, 27-8

États-Unis. Buy American Act

Application politique, effet 9:15, 21, 35-6, 42-3, 50

États-Unis. Council on Wage and Price Stability

Rapport 27:7

États-Unis. Domestic International Sales Corp.

Effet 1:30; 3:38; 8:49, 52

Exportations 5:23; 9:51

Sociétés multinationales 12:27-30

Filiales canadiennes, répercussions 2:48-9; 5:23, 25-6; 8:52-3; 9:50; 10:53

Fonctionnement 1:30-1; 2:25, 33, 40, 48-9, 52; 3:10, 31, 38; 23:49

GATT, conformité 9:51

Modifications 12:30

Surveillance exportations 1:9

Surveillance importations, programme, relations 1:9, 40; 23:17, 48-9

EC, EEC*See*

European Community

ECC*See*

Economic Council of Canada

EDC*See*

Export Development Corp.

EXIM*See*

United States. Export-Import Bank

Eberle, William D., Pres., Chief Exec. Officer, Motor Vehicles Manufacturers Assoc. US, Inc.

Background 17:5

Discussion 17:19-40

Statement 17:6-17

Economic Council of Canada

CFIB, criticism 22:27

Commercial policy report 5:10

Looking Outward 1:12, 41-2; 6:5, 10:5, 11:9; 16:27

CCPA response 11:9, 12

Market, recommendations 11:50

Tariff, suggestions 4:78; 11:9, 12

Economy

Canada-US

Comments 22:8-12, 23

Bullock, J. F. 22:8-12, 23

Eberle, William D. 17:6, 12

Rotstein, Prof. A. 20:6-10, 16-7

Controls, voluntary, systems 14:13, 20

Relationship 17:6; 20:8

Comments

Conrad, J. R. 22:13-6

Lawson, Hon. E. M., Inter. Brotherhood Teamsters 14:12-8

McCarthy, F. S., Pres., DuPont Canada Ltd. 11:51-2; 11A:9-10

Rush, I. C., Pres., Polysar Ltd. 11:29-30, 37

Skeoch, Prof. L. 16:6-11

Williams, Lynn 26:17

Industrial strategy 20:10, 16-7

Policy, federal, provincial 16:10; 20:17, 23

Resource industry, "Economic rents" 20:15

Socio-economic model, CFIB 22:8-10, 13-4; 22A:1-3

Trade Unions, labour, non-concern 14:14-8, 39-40

United States

Contrast 11:29-30, 37, 44; 11A:9-10

Controls, voluntary 14:13, 20-2

Involvement 8:35; 11:51-2

Trade Unions, labour, concern 14:14-8

See also

Governments. Anti-inflation policy

États-Unis. Export-Import Bank

Sociétés canadiennes, utilisation 3:38

États-Unis. International Trade Commission

Dumping, dommages, interprétation 23:18

Étude, Canada-É.-U., accord sur automobile 17:10

Responsabilité 17:10-1

États-Unis. National Bureau of Economic Research

Sociétés multinationales, emplois, effet, pays hôtes 12:17-8

États-Unis. Special Trade Representative Office

Responsabilité 17:10-1

États-Unis. Trade Act 1975

Aide à importation 17:7-9

Dispositions 17:7-8, 13-4, 40-1

Dumping, tarifs douaniers 17:7-8; 23:33

Importance, objectifs, résultats 17:7-8

Mesures protectionnistes 23:23

Plaintes déposées 17:8-9

États-Unis. Trade Reform Act

Produits chimiques, commerce, effet 11:9

États-Unis. Trading with the Enemy Act

Filiales, compagnies 12:29; 20:11-3

États-Unis. Transportation Dept.

Pneus, sécurité, témoignages 24:6

États-Unis. Treasury Dept.

Pneus Michelin, droits compensateurs 24:9; 24A:5-6

«Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada»

Rapport Skeoch 4:33, 75; 16:28

Commerce 16:27

Concurrence, Loi, nouvelle 16:16

Concurrence, politique 16:5

Fusions 11:56; 16:14; 18:30

Industries, restructuration 16:10

Expansion économique régionale, Min.

Petites entreprises, secrétariat 22:12

Exportations

Accroissement 1:15

Commercialisation professionnelle, importance 9:36-7

Difficultés 16:14

Diminution 18:8; 18A:1, 3, 8-9

États-Unis

Pneus 23:32-4

Valeur 1975 18:6

Importations, relation 1:17

Investissement du gouv., représailles pays étrangers 18:34

«Marchandises» 5:15

Marché, amélioration 1:17, 19, 39; 9:48

Marché canadien, relations 11:57; 15:25

Position de concurrence 5:16

Economy of Scale

- Quasi-merger medium-term 16:15
- Shepherd, John, comments 18:11, 17, 33
- Structural rationalization 16:6, 8; 18:17
- See also*
- Individual companies
- Individual industries
- Industry

Education

- Upgrading, priorities 18:33-4, 39; 20:9, 33-4

Electronic Industry

- Imports, consumer market 18A:5
- Structural rationalization 18:15, 31

Embassies

- London-Washington, differences 13:24
- Washington
 - Accredited Administration 13:8, 19-20
 - Congressional Liaison 13:8
 - Provincial Interests Officer 13:9, 19
- See also*
- Consulates

Employer Associations

- Importance 14:46

Energy

- Canada-US agreement, joint policy 17:28
- Costs 4:19, 26
- Export 20:8
- Govt. strategy, policy 18:48-9; 20:17
- Industry, research, opportunities 18:48-9
- R & D priorities 18:48-9
- Resources, importance 20:15

Enterprise Development Board

- Establishment 18:25
- Purpose 18:38-9

Environment Dept.

- Capital Equipment Prices and Industry Performance in Forestry Sector in Canada and Abroad* report, summary 6:40-2; 6A:15-7

Environmental Control

- See*
- Pollution

Environmental Pollution

- Coastal areas 13:15-6
- Control 13:16
- Garrison Diversion 13:15

Estey, Mr. Justice

- Ontario, steel prices, study 5:24; 8:39-40, 48

European Community

- Canada, "contractual link" 1:13, 22; 4:79

Produits

- Agricoles 1:8, 12; 4:63-4
- (de) Base 1:8, 12; 5:13, 21; 6:35
- Fabriqués 1:9; 4:13, 18; 6:35
- Finis 18:42; 18A:19-20
- Pêche 4:63-4
- Semi-finis 6:35
- Ressources énergétiques 1:9, 16
- Sociétés, quasi-fusions 16:15
- Stimulants 9:48
- Usines, filiales, É.-U., autres pays 1:29; 3:41; 15:25
- Voir aussi*
- Commerce, États-Unis
- Industries diverses

Exposé de l'industrie automobile en Amérique du Nord

- Citations, coûts productivité 26:7
- McDermott, Dennis, commentaires 26:6-9
- Main-d'œuvre, coûts 26:28
- Productivité 26:26
- United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America, mémoire 26:31

FCEI

- Voir*
- Fédération canadienne des entreprises indépendantes

Fédération canadienne des entreprises indépendantes

- Critiques
 - CEC 22:27
 - Industrie et Commerce, min. 22:7, 18-9, 23
- Exposés
 - Bullock, J., Prés. 22:5-13
 - Conrad, J. R., Directeur questions législatives 22:13-6
- Historique 22:5
- Loi sur petites entreprises, «Mandate» 22:12, 16, 22-3, 25, 29
- Membres 22:5-6, 28, 42, 44
- Mouvement politique 22:6, 10
- Objectifs, fonctions 22:6, 35-6
- Personnel 22:6
- Politique petites entreprises, étude, Prof. Peterson, York Univ. 22:29-30

Fellner, Prof. W. J.

- Competition Among the Few* 16:21

Foote, M. A. J., Prés., Conseil admin., Association canadienne fabricants produits chimiques

- Discussion 11:14-26, 58-9
- Exposé 11:6-14

Fiscalité, Systèmes

- Canada-É.-U.
 - Comparaison 2:40-1, 51-2; 7:27-8; 8:57-8; 10:21-3; 15:23
 - Stimulants 8:27-8; 15:13
- Encouragement technologie, recherche et développement 3:19, 26-8, 36; 10:47; 15:13
- Impôts personnels directs pour tous niveaux gouvernement en pourcentage revenu personnel total 4:48-9, 51
- Industrie 3:19
 - Forestière 6:17
 - Minière 8:27

Canadian manufacturer subsidiaries 2:44
Trade
 External 17:33-4
 Free 1:42-3
 Internal 17:15, 30, 33
 US negotiations 17:33-4

European Economic Community

See
 European Community

Exchange Rate

Balance of payments, effect 1:18-9; 4:82
Borrowings, effect 11:57
Comments
 British Columbia Forest Products 6:14, 28-9
 Can. Pacific Investments Ltd. 5:21
 CCPA 11:18
 CFIB 22:23-5
 Lawson, Hon. E.M. 14:36, 41
Dollar value 1:17-9; 4:82; 5:21-2
 US trade, effect 1:17-9; 5:21; 9:21
Economic indicator 4:83
Manufacturing industry, effect 2:25, 33; 3:43; 4:82-3
Steel industry, effect 8:54
Wages, US parity 14:41

Export Development Corporation

Dominion Road Machinery Company Ltd., relations 9:18, 40-2
 Export orders financing 2:33
 LDCs importance 3:38

Exports

Canadian Importers Assoc. comments 1:7-15
Companies, quasi-merger 16:15
Decrease 18:8; 18A:1, 3, 8-9
Difficulties 16:14
Dollar value, relation 1:17-9
Exporters
 Government cooperation 1:44-5
 Motivation 1:8-9, 17, 28-9
Finished manufactures 18:42; 18A:8-9
Govt. funding, foreign retaliation 18:34
Imports, relation 1:17, 19
Market
 Canadian, relation 11:57; 15:25
 Quasi-merger 18:30
Merchandise, meaning 5:15
Resource products 4:13
Subsidiary plants, U.S. other countries 1:29; 3:41; 15:25
United States
 Amount 1975 18:6
 Energy 1:9, 15-6
 Manufactured products 1:8-9, 16
 Resource products 1:9, 15
 Tires 23:32-4
 See also
Individual industries

 Primaire 5:14-5, 34-6; 7:27
 Secondaire 2:26, 45; 7:27
 Stimulants 2:51; 8:27; 9:23, 32
Investissements, obstacles 7:18-9
Loi sur impôt sur revenu 1971, effet 10:37
Revenus de biens situés à l'étranger 10:37-8
Stabilité 8:58

Ford Motor Company of Canada Ltd.

Exposé, discussion 7:6-47; 7A:1-19
Importation, exportation 7:17
Nouvelles installations 7:36
Programmes investissements 7:19

Forsey, hon. Eugene A., sénateur (Nepean)

Bill C-24 28:10-1, 30, 41, 44-5, 56, 58, 61-2, 64-7, 70-5, 80-5, 87-8, 91-9, 101, 103-7, 111-6, 119-27

France

Commercialisation, assistance gouvernementale 18:27
Produits manufacturés, part dans Produit intérieur brut 18A:21-2

Freeman, M. John, Vice-président services intégrés, Finances, Dominion Road Machinery Co. Ltd.

Discussion 9:33, 39-41

Frith, hon. Royce H., sénateur (Lanark)

Bill C-24 28:106, 112-3, 120-1, 123-4

Fromage

Importation, contingents 1:36, 40

Frontières

«Zone libre», secteur industriel 1:13, 19-20

GATT

Aliments en conserve, pratique canadienne, plainte 1:14
Approvisionnement gouvernemental, systèmes 23:22
Barrières non tarifaires 1:13; 9:51; 23:7
Code
 Anti-dumping 23:18
 Droits compensateurs 23:8, 32-3
Douanes, Loi canadienne, sévérité, plaintes 1:14; 23:6
Dumping, prodécures lutte contre 8:51; 23:7, 12
Genève

 Commerce, libéralisation 18:13-4
 Papier fin, protection 27:11-2, 14
 Tarifs
 Contrôle judiciaire 23:7
 Négociations 11:3, 49-50; 23:8
Importations, actions sauvegarde d'urgence 23:8
«Kennedy Round»

 Code anti-dumping 23:7
 Contre-plaqué 23:29-30
 1967 1:10; 9:19
 Produits chimiques, réduction tarifs 11:8
Machinerie 1:10; 9:19
Mémoires soumis au Comité canadien du commerce et des tarifs douaniers 6:7; 8:29
Négociations commerciales multilatérales, système évaluation canadien, critiques 23:11-2

External Affairs Dept.

- Canada Today 13:18-9, 25
- Coordination 13:8-9
 - Energy, pipeline issues 13:9-10
- Federal-Provincial Coordination Div. 13:9, 33-4
- Jamieson, Hon. Don, statement 13:6-12
- Programs
 - Cultural 13:11, 26-7
 - High school book enrichment 13:26
 - Public Affairs, cost 13:10, 24-5
 - Speakers, public, private sector 13:12-4, 17
 - Visiting journalists 13:11, 26
 - Visitors 13:12

FAPI

- See*
 - Foreign Accrual Property Income

FERA

- See*
 - Ferrous Industry Energy Research Association (Canada)

FIRA

- See*
 - Foreign Investment Review Act

Farm Machinery Industry

- See*
 - Agricultural Machinery Industry

Federal Business Development Bank

- Small business
 - Definition 22:39
 - Financing 22:23

Fellner, Prof. W.J.

- Competition Among the Few* 16:21

Ferrous Industry Energy Research Association (Canada)

- Energy consumption 8:26; 8A:26

Fish

- Exports 4:63-4
- Manufactured product 4:64

Fisheries

- Interim agreement 13:7

Food

- Can size
 - Metric system 1:43-4
 - US complaint 1:14, 43

Foot, A. J., Vice-Pres., Chemicals, Shell Canada Ltd.; Chairman of Board, Can. Chemical Producers Assoc.

- Discussion 11:14-26, 58-9
- Statement 11:6-14

Ford Motor Co. of Canada Ltd.

- Charts, tables 7A:1-18

Primes, interdictions 23:8

Tarifs, réduction générale 50 p. 100, effet, Du Pont du Canada Ltée, confidentiel 11:55-6; 11A:7-8

«Tokyo Round», Genève

Barrières tarifaires et non tarifaires, réduction 5:10

Canada, position 1:10; 5:10, 17

Caoutchouc synthétique 11:31-2

Industrie manufacturière, protection tarifaire 1:12

Industrie pâte et papier, représentants, rapports 6:7

Gelman Research

États-Unis diminution capacité innover 18:6-7

George Brown, Collège

Impact tourisme développement main-d'œuvre 21:7

Gilpen, Prof. Robert

Comité économique Congrès É.-U., rapport 18:6

Gindin, M. Samuel, Directeur recherches, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America

Discussion 26:9, 26-41, 52

Globe and Mail

«Trade and Investment Between Canada and Japan», art. 8:36

Godfrey, hon. John Morrow, sénateur (Rosedale)

Bill C-24 28:17, 27-9, 31, 33-45, 48-52, 64-5, 68-9, 73-5, 77, 82, 86, 89

Relations du Canada avec les États-Unis 3:5

Gordon, Prof. M. J., Économie financière et politique, Univ. Toronto

Can We Still Compete 11A:8

Gouvernements

Appels d'offre, production ou achat, politique 22:33

Approvisionnement

Bureaux Washington, Londres 23:21

É.-U., système 23:22, 37

Politique 23:20-2, 37-8; 23A:5-7

Choix source 23:21-2

Conjoncture stable, manque 11:44-5

Dépenses

É.-U., comparaison 11:30

(et) Expansion services 2:26, 39; 3:37; 4:39, 47; 7:28; 9:17

Services, activités

Coût 4:39, 48; 10:36-7; 22:32

É.-U., comparaison 11:30; 14:30-1; 22:31-2

R.U., comparaison 22:32

Services armés, approvisionnement, achat tank 18:36; 23:20

Voir aussi

Recherche et développement

Grande-Bretagne

Première source d'immigrants 28:37

Gray, Rapport

Voir

Investissements étrangers directs au Canada

Operations 7:10, 14, 16-20, 22-4, 30-1, 34-43; 7A:18
Pres. statement 7:6-21

Foreign Accrual Property Income

Impact 10:37
Modification 10:37-8

Foreign Affairs, Senate Standing Committee

Chairman accompany PM, Washington, address US Congress 12:5

Correspondence between Hon. B. Cullen, Minister Labour and Immigration and Hon. J. Couture, Minister Immigration, Quebec 28:57-8

DuPont of Canada, Ltd. confidential assessment GATT tariff 11:55-6

Erratum, 1st Sess. 30th Parl. Proceedings Issue No. 38 1:3

In Camera meeting

Dec. 16/76 portions . . . printed . . . approval witnesses 8:4, 6

Apr. 26/77 transcript proceedings produced 17:6

Lavelle, Patrick letter Comm. Mar. 24, Automotive trade Can-US 17:20

Motion, . . . witnesses . . . reasonable latitude . . . reviewing . . . testimony . . . prepare . . . information 3:4

Policy recommendations, witnesses comments 5:34-6, 38

Report Vol. 1

Press reports favourable 13:5

Recommendations 12:5-6

External Affairs Dept. consideration 13:5

IJC 13:37-40

Implementation 13:6-40

PM address US Congress 12:5; 13:5-6

Sec. of State External Affairs, comments 13:6-40

Textbook Simon Fraser Univ. 13:5

Sec. of State for External Affairs, Jamieson appear before Comm. 12:6; 13:5

Foreign Direct Investment in Canada

Foreign-owned companies recommendations 20:9-10, 33

Foreign Investment Review Act

Criticism 11:45; 16:9

Function 20:32-3

Industry structural rationalization, deterrent 18:14

US attitude 13:32

Foreign Ownership and Structure of Canadian Industry

Implementation 20:11

Forest Industry

British Columbia

Costs, US comparison 6:17

Douglas fir, replanting 6:22

Exports 6:10-1

Hemlock replacing fir 6:22

Labour, costs stability 6:30-1

Licences

Perpetual 6:16

Stumpage values 6:16-7

Tenure, report 6:16-7

Grèce

Produits finis, exportations 18:29; 18A:9

Greig, M. T. C., Sous-ministre adj., Direction programmes douaniers, Min. Revenu national

Discussion 23:25-39, 49

Exposé 23:9-20

Grèves

Canada, record, comparaison 14:55-6; 26:36-7, 40-3, 50

Canada-É.-U., comparaison 14:39, 55, 56

Canadian Conference of Teamsters 14:54-5

Droit

Application convention collective 26:41

Australie 14:49

É.-U., non participation 14:15-6

Fonction publique 26:43

Grèves et lock-outs, 1946-75 14A:1

Griefs, mauvaise gestion 14:24

Inflation, contrôles 14:40

Intervention gouvernement 4:60, 70-2; 26:43-4

Lawson, hon. E. M., commentaires 14:22-6, 54-5

Perte moyenne de temps . . . , pays choisis, 1964-73 14A:3

Revenu sacrifié 26:43

Solidarité 14:56-7

Temps perdu, litiges industriels 14A:2

Groome, M. R. K., directeur, Association industrie touristique du Canada

Discussion 21:12-50

Grosart, hon. Allister, sénateur (Pickering), vice-président du Comité

Bill C-24 28:22-3, 28

Relations du Canada avec les États-Unis 3:5, 13-22, 27, 29, 34-9, 41; 5:15-21, 24, 28, 34-6, 38-9, 41-2; 10:10, 12-3, 17-8, 24-31, 34-5, 40-2, 44-9, 51; 11:5-6, 14, 16-8, 20-2, 24-7, 37-9, 41-6, 52-3, 56-60; 12:5, 8, 10-7, 19-20, 26, 32-5; 15:9, 17-25, 27, 33, 37-41, 43-4; 16:8, 12, 16-7, 19-24; 18:9, 19-21, 23-30, 34-5, 37, 40-2, 44-5; 19:11-9, 23-4, 26, 28, 30-2, 35-6, 38-41; 20:11, 17-9, 22-8, 30, 35-6; 21:7-9, 11-2, 16, 20-2, 25, 27-9, 36; 22:26, 33-4, 36-7, 39-42; 23:5-6, 23-9, 32-3, 36; 26:9-10; 27:5-6, 14, 20-2, 26, 28, 36, 42-4

Groupe interparlementaire Canada—États-Unis

Importance 13:16, 20

Réunion, mai, Victoria 13:16

Haig, hon. J. Campbell, sénateur (River Heights)

Relations du Canada avec les États-Unis 19:27; 21:23; 24:37

Harvard, Université

«Multinational Enterprise Project» 12:6, 10

Heneault, M. R. E., vice-président, Administration, Steel Company of Canada

Discussion 8:23-4, 40-4, 49, 61

Logs, processing, export 5:31
 Lumber manufacturing cost 6A:2, 13
 Softwood plywood 6:10, 26-7
 United States
 Market 6:10-1
 Southeast expansion, effect 6:19-20
 Capital, raising, problems 6:38-40, 46
 Capital equipment, cost 6:40-2; 6A:15-7
 Economy, importance 6:11
 Employment 6:11
 Exchange rate, effect 6:28
 Exports, importance 6:10-1
 Federal govt. responsibility 6:38-9
 Forest land acreage 6:38
 Investment return 6:39-40, 46
 Lumber
 Construction, free trade, US 6:11
 Processing, tariff 6:11, 48
 Washington lobbyist 6:12
 Maritimes, thinning 6:22
 New Brunswick, Bathurst pilot project 6:22-3
 Oberle, W.D., comments 17:31, 36-7
 Plywood
 Atlantic area, closure 6:26
 Canada-US 6:11, 25-9; 14:41-2; 17:30-1; 23:29-30
 Export 6:25
 Import 6:26
 Manufacturing cost 6A:1, 9
 Softwood market 6A:1, 11
 Transportation 6:27-8
 Production
 Costs 6:15-6
 Marginal supplier 6:45
 Quebec, St. Felicien area 6:13, 23, 38
 Replanting, silviculture 6:20-2, 24-5, 38
 Research, technology 6:42-4
 Softwood lumber
 Exports 6:10, 14-5
 Production 6:9-10
 Cost 6:15
 Wood products 6:9
 Tariff 6:11
 United States 6:26
 See also
 Council of Forest Industries, B.C. Individual countries

Forsey, Hon. Eugene A., Senator (Nepean)
 Bill C-24 28:10-1, 30, 41, 44-5, 56, 58, 61-2, 64-7, 70-5, 80-5, 87-8, 91-9, 101, 103-7, 111-6, 119-27

France
 Automobile automatic transmissions, export 7:22, 30
 Machine industry, manufacturers 9:6, 11
 Manufacturing contribution Gross Domestic Product 18A:10
 Marketing, govt. support 18:27
 Northern Telecom Ltd. manufacturing 3:27

Historique et Conséquence de la Conversion

Conversion au système métrique au Canada, Livre blanc 19:5

Hong Kong

Troisième source d'immigrants 28:37

Hospitalisation, Services

Can.-É.-U., frais, comparaison 14:31

Hydro-Québec

Emprunt, New York 1:18

IMDE

Voir

Programme modernisation industrie exportation matériel de défense

Immigration

Assurance médicale payée par provinces 28:46-7

Berrigan, Père D., cas 28:23-4

Bureaux à l'étranger 28:26

Cellule familiale 28:13-4, 29

Cours, visas pour étudiants 28:26

Demandes, nombre, système 28:36-7

Déportation, exclusion 28:18, 21

Enquêtes, système 28:18-21

Identification obligatoire 28:32-3

Immigrants

Assurance-chômage, assistance sociale 28:48

Entrés illégalement 28:41-3

Indépendants, pourcentage 28:40-1

Immigrants reçus

Absence, statut 28:53-4

Acquisition droits fonciers 28:17

Conduite 28:42

Non-discriminatoire 28:13-4

OHIP, droit 28:46

Pays, pour lesquels visas sont exigés 28:65-6

Permis ministériels, nombre 28:89-90

Personnes refusées à frontière, nombre 28:24

Points, système 28:27-8

Politique, formulation objectifs 28:13-4

Ports d'arrivée pour propres résidents 28:43-4

Québec, immigrants francophones, programmes spéciaux 28:50-1

Réfugiés 28:9, 14, 15

Handicapés, programmes 28:49-50

Santé, menace pour population 28:14

Surveillance à frontière, liste, microfilm 28:24-5

Vietnam, cas 28:23

Volume par régions géographiques 28:37

Voir aussi

Bill C-24

Immigration, Loi, 1952

King, t. hon. W. L. M., déclaration 28:21-2

Règlements, changements 28:13, 14, 15-7, 21-2, 91

Importations

Appareils électroniques pour consommateur 18A:16

Freeman, John, Corporate Group Vice-Pres., Finance, Dominion Road Machinery Company Ltd.

Government programs 9:33-42

Frith, Hon. Royce H., Senator (Lanark)

Bill C-24 28:106, 112-3, 120-1, 123-4

GATT

Anti-dumping 8:51; 23, 12

Anti-dumping code 23:18

Complaints

Customs Act 1:14; 23:6

Provincial liquor boards buying practices 1:13-4

US, food can size control 1:14, 43

Countervailing Duties Code 23:8, 32-3

Geneva

Paper, fine, protection 27:11-2, 14

Tariff

Judicial review 23:7

Negotiations 11:13, 49-50; 23:8

Trade liberalization 18:13-4

Governments procurement policies 23:22

Imports, emergency safeguard action 23:8

Kennedy Round 1:10

Anti-dumping code 23:7

Chemical tariffs, reduction 11:8

Plywood 23:29-30

Multilateral Trade Negotiations, Can. value for duty, criticism 23:11-2

Negotiations, CMA comments 4:78-9

Non-tariff barriers 23:7

Review 1:13

Subsidies prohibition 23:8

Tariff, 50 per cent across-the-board reduction, effect

DuPont of Canada, Ltd. confidential 11:55-6; 11A:7-8

Textiles 1:33

Tokyo Round

Canada

Machinery 1:10; 9:9, 19, 51

Tariff, high, manufacturing 1:10

Seventh 5:10, 16-8

Synthetic rubber, tariff 11:31-2

Gelman Research

US capacity innovate, decline 18:6-7

General Agreement on Tariffs and Trade

See

Gatt

George Brown College

Impact tourism development labour force 21:7

Germany, Federal Republic

Companies, quasi-merger 16:16

DIN metric standards 19:12

Economy, advantages 3:37-8

Labour 14:19, 48-9; 16:25

Machine industry, manufacturers 9:6, 11

Augmentation 1:15, 17; 18:8; 18A:13, 14, 16-9

Canada-É.-U.

Comparaison 23:24-7

Écart prix 1:12

Caractéristiques tarifs douaniers 23:6, 9

Commentaires

Association importateurs canadiens 1:7-15

Polysar Ltd. 11:40

Douanes, Loi, sévérité, effet 1:14

Exportations, relation 1:17

Franchise 23:24, 26-7

Machines aratoires 18A:18

Ordinateurs, équipement de bureau 18A:17

Politique 23:6-7

Produits finis, en franchise 1:34

Programme surveillance 1:9-10, 14, 30-3, 39-40

Voir aussi

Industries diverses

Impôt sur revenu, Loi

Amendements

Messages publicitaires 13:31

Radiodiffusion, presse 13:31

Industrie

Accord automobiles, efficacité, exemple 7:26; 16:11-2; 20:20, 26-7

Attitude

Changement 18:32

Compétitivité, manque 18:9-10

Importance 2:21-6; 4:19, 22, 33, 38, 64-7; 5:32, 34-8, 42; 18:10

Canada-É.-U., gestion, spécialistes 3:22

Collaboration, ententes 16:14

Commercialisation

Responsabilité 18:24, 27-8

Service au client 15:16, 27; 16:31-2

Sociétés, gouv., association 18:28

Sociétés de la Couronne 18:28

Tactique gouv. 18:41-2

Concurrence 4:61, 75; 5:31; 11:36, 40-1, 47, 49, 51; 11A:5, 9; 16:7-8, 27; 18:6, 9, 11, 46

Internationale 4:6-7; 11:28-9, 36, 39-41; 16:23-4, 27-8; 18:41

Conseil administration, représentants syndicaux 14:48-9

Conseil développement entreprises, création 18:25

Consortiums, obstacles 11:39-40, 44

Contrôle canadien 20:20, 26

Dépenses gouvernementales, effet 2:26, 39; 3:37; 4:39, 47

Développement économique, climat social, politique 5:31-2

Économie d'échelle 7:25-6; 9:29, 36, 46; 11:47-50; 11A:8-9

États-Unis, filiales canadiennes 1:8, 29; 2:41; 9:22, 49

«Exploitation en aval» 3:41

Exportation, rationalisation, loi 16:13

Extractive, capital important, emploi 12:31

Filiales

Avantages 16:32

Canadiennes, É.-U. 5:30-1; 9:18-9; 12:2, 9; 16:30; 20:28-9

Souveraineté 12:29; 20:8, 11-2, 14

Fonds de pension, législation, É.-U., comparaison 14:50-2

Fragmentation, balkanisation 4:32-3, 75; 18:10-4, 22, 31

Fusions 11:56; 16:8, 14-5, 28-9; 20:29

Manufacturing contribution Gross Domestic Product 18A:10
 Restrictive agreements legislation 16:9-10
 Steel production 8:9, 20, 33; 8A:6
 Telecommunications manufacturers 3:21-2, 33

Gilpen, Prof. Robert

United States Congress, Economic Comm., report 18:6

Gindin, Samuel, Research Dir., United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America

Discussion 26:9, 26-41, 52

Godfrey, Hon. John Morrow, Senator (Rosedale)

Bill C-24 28:17, 27-9, 31, 33-45, 48-52, 64-5, 68-9, 73-5, 77, 82, 86, 89
 Canadian Relations with the United States 3:5

Gordon, Prof. M. J., Fin. and Political Economy, University of Toronto

Can We Still Compete 11A:8

Governments

Anti-inflation policy
 CMA attitude 4:66-9
 Controls 14:40
 Removal 4:67-9; 14:20-1, 24
 Voluntary 14:39
 Contracting-out, "make or buy" 22:33
 Defence equipment, tank purchase 18:36; 23:20
 Environment stability, lacking 11:44-5
 Expenditures
 GNP percentage 4:39, 46, 48
 US comparison 11:30
 Federal, provincial
 Expenditures priorities 2:26
 Over-regulation 3:36
 Services, spending percent GNP 2:39; 3:37
 Funds, demand for 4:82
 Inflation, control 4:66-8
 Intergovernmental transfers 4:46, 48, 74-5
 Market system, responsibility 4:71-2
 Procurement
 Offices, Washington, London 23:21
 Policy 23:20-2, 37-8; 23A:5-7
 Sourcing 23:21-2
 US system 23:22, 37
 Regulation, criticism 10:25
 Secondary manufacturing, federal policy, criticism 9:22-3, 45-6
 Services, activities
 Abuse 4:63, 73-4
 Cost 4:39, 10:36-7; 22:32
 Industry, effect 7:25-6; 10:25
 UK comparison 22:32
 US comparison 11:30; 14:30-1; 22:31-2
 Wage settlements, effect 8:61; 14:30-1
 Taxes
 Benefits, take-home income 4:48-9; 10:21
 Personal, direct, percentage income 4:48, 50

Internationales 16:9, 14-5
 Quasi-fusions
 Conditions 16:20-2
 CSC commentaires 18:30
 Durée moyenne 16:8, 14-6
 R & D 16:15, 23
 Sociétés américaines 16:15
 Géographie, facteur d'influence 4:26-7
 Gouvernement fédéral
 Initiatives, incitants 7:26; 18:19, 22-7
 Marchés, création, appui 18:22-3, 27-8
 Nationalisation, mesures 16:17-20; 20:15, 25
 Politique 11:29-30, 36-7, 39-41, 44-5, 48; 12:39-40; 16:10, 13; 18:10-23, 28-9, 32-5
 CSC, rôle 18:19, 22-3
 Industrie secondaire manufacturière 9:22-3; 18:15
 Rôle 9:46
 Industrialisation, déclin 18:7
 Produits manufacturés 18:7
 Interdépendance 4:47; 5:30; 11:6-7; 11A:6-7; 12:39-40
 Inventaire, contrôle 3:42
 Investissements 3:23, 36
 Japon, concept différent 16:13-4
 Main-d'œuvre, coût 18:10
 Marché
 Canadien 11:49-51, 57; 11A:8-9
 Grand 16:9
 Missions commerciales 1:29, 30
 Patronat
 Employés, renseignements exacts, façon continue 14:28-30
 Harmonie, n'importe quel prix 14:24-7
 Négociations salariales, attitude 14:22-4
 Responsabilité, rôle 14:22-8
 Prix 11:49, 51; 11A:9
 Productivité 2:16-8, 20; 5:35; 11:48-9; 18:11; 26:23-5
 É.-U., comparaison 5:39-40; 7:25-6; 10:18-21, 25, 31-4, 36-7; 18:10
 Fractionnement 11:48, 51, 56; 11A:5, 9; 18:17
 Produits
 Nouveaux 16:23
 Vie brève 16:23
 Propriété quasi gouvernementale 16:17; 20:25
 Protection 11:30
 Rationalisation structurale 16:6-23, 27-31
 Capitaux, disponibilité 18:32
 Commentaires
 CSC 18:14-7, 22-4, 28, 30-2, 37, 39-40
 FCEI 22:45-7
 Rotstein, Prof. A. 20:9, 19-20, 27-9, 32, 35
 Concurrence, politiques, effet préventif 18:14
 Contraintes gouvernementales 18:30, 34
 Explications 16:6-7, 20; 20:28
 Obstacles politiques 18:16
 Petites sociétés canadiennes 18:31-2; 20:9
 Sociétés multinationales 18:32
 Technologie de pointe, secteur 18:32-3
 Recherche et développement, dépenses, stimulants 3:17-8, 25-9, 36, 40; 4:27, 35, 37; 9:46-7, 52
 Relations industrielles 2:37; 4:27, 31
 Secteurs, réorganisation dirigée par gouv. 16:9
 Service fournitures gouvernement 18:35, 37

Trade, assistance 9:37-40
 Wage settlements, intervention 4:71-2
See also
 Research and Development
 Strike

Gray Report

See
Foreign Direct Investment in Canada

Great Britain

Companies, quasi-merger 16:16
 Immigrants, largest number 28:37
 Industrial Reorganization Corporation 16:17

Greece

Exports, finished manufactures percent 18:29; 18A:9

Greig, T. C., Asst. Deputy Minister, Customs Program Branch, Nat. Revenue Dept.

Discussion 23:25-39
 Statement 23:9-20

Groome, R. K., Dir., Travel Industry Assoc. of Canada

Discussion 21:12-50

Grosart, Hon. Allister, Senator (Pickering), Committee Deputy Chairman

Bill C-24 28:22-3, 28
 Canadian Relations with the United States 3:5, 13-22, 27, 29, 34-9, 41; 5:15-21, 24, 28, 34-6, 38-9, 41-2; 10:10, 12-3, 17-8, 24-31, 34-5, 40-2, 44-9, 51; 11:5-6, 14, 16-8, 20-2, 24-7, 37-9, 41-6, 52-3, 56-60; 12:5, 8, 10-7, 19-20, 26, 32-5; 15:9, 17-25, 27, 33, 37-41, 43-4; 16:8, 12, 16-7, 19-24; 18:9, 19-21, 23-30, 34-5, 37, 40-2, 44-5; 19:11-9, 23-4, 26, 28, 30-2, 35-6, 38-41; 20:11, 17-9, 22-8, 30, 35-6; 21:7-9, 11-2, 16, 20-2, 25, 27-9, 36; 22:26, 33-4, 36-7, 39-42; 23:15-6, 23-9, 32-3, 36; 26:9-10; 27:5-6, 14, 20-2, 26, 28, 36, 42-4

Haig, Hon. J. Campbell, Senator (River Heights)

Canadian Relations with the United States 19:27; 21:23; 24:37

Harvard University

Multinational Enterprise Project 12:6, 10

Harvest Triumphant

Massey-Ferguson Industries Ltd. history, Denison
 Merrill 10:6, 28, 35-6

Heneault, R. E., Vice-Pres., Administration, Steel Co. of Canada

Steel production 8:23-4, 39-44, 61

Hong Kong

Immigrants, third important source 28:37

Hospital Services

Canada-US, cost patient comparison 14:31
 Demande 8:29

Pays étrangers, stratégie 18:36

Sociétés

Grandes, avantages 18:23-4

Liberté d'action 16:10

Sociétés canadiennes, filiales aux É.-U., à l'étranger, croissance 1:29; 2:41-3; 3:19; 9:15, 43, 48-9; 10:21

Stratégie industrielle, recommandations 2:24; 9:22, 48, 49, 53

Suède, similarité problèmes 16:13-4, 26; 18:30

Tarifs 16:9; 23:6-50

Théorie courbe d'expérience, BCG 11:47-8; 11A:4-5, 13-6

Voir aussi

Commerce

Industries diverses

Sociétés diverses

Sociétés multinationales

Industrie aéronautique

Arrow, décision concernant 23:20, 41-2, 48-9

Gouvernement, dépense fonds politique 18:34-6

Industrie alimentaire

Boîtes de conserve, format

Législation canadienne 1:14, 43

Système métrique 1:44

Industrie de l'acier

Aciéries principales

Actions 8:62

Emplacement 8:8-9; 8A:3

Aciers spéciaux

Commerce avec É.-U.

Balance commerciale 8:62

Problèmes 8:33-4, 49, 52, 55, 57

Description 8:31-2

Exportation 8:32, 55

Marché intérieur 8:34

Canada-É.-U.

Barrières non tarifaires 8:47-53

Commerce 5:24; 8:20-1, 30, 45, 49, 63-4; 8A:19

Comparaison 5:24-5, 40; 8:9, 39

DISC, effet 8:49, 52-3

Emploi, coût 8:40

Libre-échange 8:44-6

Relations patronales-ouvrières 8:40-1, 43-4

Salaires 8:42-3, 61; 26:25

Situation concurrentielle 8:50

Capacité production sociétés 8:9; 8A:5

Caractéristiques 8:6-7

Charbon de chaudière 8:11-2

Charbon de métallurgie

É.-U.

American Iron and Steel Institute, rapport 8:12-3

Exportations 8:12-3, 49

Virginie occidentale, situation 8:11

Exportation 8:10, 11; 8A:9

Importation des États-Unis 8:10, 11; 8A:9

Comité canadien commerce et tarifs douaniers, mémoires au 8:29

Commerce international 8:29-30

Dépenses immobilisation 8:25

See also

Governments. Services, activities

House of Commons. Select Committee on Depression of Trade, 1876

Massey, C. A., letter 10:6

Housing

Building

Costs 6:31

Exchange rate, effect 6:30

IJC

See

International Joint Commission

IRDIA

See

Industrial Research and Development Incentives Act

ITC

See

Industry, Trade and Commerce Dept.

Immigration

Applications, number, system 28:36-7

Berrigan, Father D., case 28:23-4

Canadian policy, objectives 28:13-4

Countries from which visas are required 28:65-6

Courses, student visas 28:26

Deportation, exclusion 28:18, 21

Family, respect 28:13, 29

Health, public menace 28:14

Illegal immigrants, number 28:41-3

Immigrants, unemployment insurance, welfare 28:48

Independent immigrants, percentage 28:40-1

Inquiries, system 28:18-20

Landed immigrants

Absence, loss of status 28:52-3

Conduct 28:42

Property rights, acquisition 28:17

Look-out system at border, microfilm 28:24-5

Minister's permits, number 28:88-90

Non-discriminatory 28:13-4

Offices abroad 28:26

OHIP, right 28:46

Point system 28:27-8

Ports of entry, station for Canadian residents 28:43-4

Provincial medical coverage 28:46-7

Quebec, francophone immigrants, special programs 28:50-1

Refugees 28:9, 14, 15

Handicapped, program 28:49-50

Vietnam, case 28:23

Visitors refused entry at border, number 28:24

See also

Bill C-24

Immigration Act, 1952

King, R. Hon. W. L. M., statement 28:21-2

Regulations, changes 28:13, 14, 15-7, 21-2, 91

Dumping 5:18; 8:30, 47, 48-50, 56

Emploi 8:22; 8A:23

Énergie, consommation 8:26; 8A:27

Exportations

Mondiales 8:20; 8A:17

Produits finis 8:63

Ferraille

Consommation 8:16; 8A:13

Exportation 8:17; 8A:13

Importation 8:17; 8A:13

Pénurie, éventualité 8:17-8

Importations mondiales 8:20; 8A:15

Industrie automobile, lien 8:59-61

Japon 8:9, 20, 23-5, 55; 8A:23

Lac Érié, projet 8:22, 24, 26, 29

Marché canadien, expéditions 8:22; 8A:21

Minéral de fer

Exportation 8:14; 8A:11

Importation 5:25; 8:14; 8A:11

Production, situation 5:24-5, 26-8; 8:14, 16; 8A:11

Réserves 8:14-5

Perspectives d'avenir 8:54-5

Pollution, lutte contre, installations, frais 8:28, 37-9, 50

Prix, étude, M. le juge Estey 5:24; 8:39-40, 48

Producteurs intégrés, non intégrés 8:7

Production mondiale, position par rapport à 8:9; 8A:7

Productivité, heures-hommes par tonne expédiée 8:22-3, 25; 8A:23

Profits consolidés 8:25-6; 8A:25

Succès développement 8:39

Tarifs 8:30, 46-7

Taux de change, répercussions 8:28

Technologie 8:28, 35, 61-2; 16:24

Transformation 5:9; 8:63

Transport 8:10, 11, 24; 8A:13

Droits de péage 8:18-9

Industrie de la machinerie et de l'équipement

Agricole

Brevets 10:47

Canada-É.-U.

Accord précis, recommandation 10:52

Commerce 10:14-5, 17, 24, 52

Concurrence 10:12

Libre-échange 10:9, 12, 23-4, 27-31, 35-6, 38-9, 51-2

Matériel usagé, commerce 10:17, 24

Pacte automobile, comparaison relations commerciales 10:31

Prix 10:24

Productivité 10:18-9, 32

Salaires 10:19-20

Commerce

Déficit 10:15, 16-8, 30

Pays outre-mer 10:14-6, 17-8

Commission Barber 10:6, 30

1913-1944, tarif douanier unilatéral, retrait 10:28-9, 35-6, 38, 52-3

Expansion aux É.-U. 10:21-2

Historique 10:6-8, 28

Importations 10:16

Massey-Ferguson, usines à l'étranger 10:17-8

Mexique 10:9

Immigration Appeal Board

Sponsored immigrants refused on medical grounds, refusal overruled by 28:69-70

Import Surveillance Program

Condemnation 1:30-2, 39-40; 23:17, 48
DISC, relation 1:9, 23:17, 48-9
Objectives, operation 1:9, 14, 33; 23:17-8, 49

Imports

Agricultural machinery 18A:7
Canada-US, comparison 23:24-7
Comments
 Canadian Importers Assoc. 1:7-15
 Polysar Ltd. 11:40
Computer, office equipment 18A:6
Customs treatment 23:6, 9
Duty-free 23:24, 26-7
Electronics, consumer 18A:5
Exports, relation 1:17, 19
Importers, associations promotion 1:17
Increase 1:17; 18:8; 18A:1, 3, 5-7
Manufactured products 4:13, 18-20
Packaging and Labelling Regulations, effect 1:14, 43
Per capita 4:57
Policy 23:6-7
Quota
 Application 1:33-4, 36-7
 Doubleknit fabrics 1:33-4
 Meat 1:36-7
Re-export 1:20-2, 26; 3:31
 Raisins 1:26
United States, increase 1:15
 See also
Individual Industries

Income Tax Act

Amendments
 Broadcasting, publishing 13:31
 Commercial deletion 13:31

Industrial Research and Development Incentives Act

Northern Telecom Ltd., comments 3:17-8, 25, 28-9

Industry

Auto Pact, efficiency example 7:26; 16:11-2; 20:20, 26-7
Board of Directors, labour representation 14:48-9
Canadian ownership 20:20, 26
Can. Pacific Investments Ltd., comments 5:31
Companies freedom action 16:10
Competitiveness 2:16, 20; 4:59, 61-2; 5:31; 11:36, 40-1, 47, 49, 51; 11A:5, 9; 16:7-8, 27; 18:6, 9, 11, 46
 International basis 4:6-7; 11:28-9, 36, 39-41; 16:23-4, 27-8; 18:41
Consortia, difficulties removed 11:39-40, 44
Cooperative arrangements 16:14
Corporations, large, advantages 18:23-4
Economy and scale 7:25-6; 9:29, 36, 46; 11:47-50; 11A:8-9
Employment, resource-based, capital intensive 12:31
Enterprise Development Board, establishment 18:296

Moissonneuse-batteuse automotrice 10:27, 41-2, 44-6, 50
Perkins Manufacturing Co. 10:43
Profits 10:25-6
Recherche et développement 10:44-7
Royaume-Uni 10:11, 46
Système métrique, effet 10:50-1
Tracteurs
 Fabrication 10:39-41
 Tarifs 10:40-1
Usines, Canada et à l'étranger 10:10-1
Canada-É.-U.
 Commerce 9:9, 11-2, 19-20, 25
 Consommation 9:24
 Libre-échange 9:19-20
 Salaires 9:21
Commercialisation 9:14-6, 27-30, 36-7
Distribution 9:26, 31, 37, 53-4
Droits de douane, remises 9:11, 33-4
États-Unis
 Activités au Canada 9:10-1, 19, 22, 25-6, 27-9, 33, 50
 DISC, effet 9:50
 Exportations 9:9, 11
 Marchés 9:8, 19
 Ventes 16:12, 24
Expansion aux É.-U., avantages 9:15, 21, 35-6, 43-4, 49
Exportation 9:13-4, 23, 32, 37-8
 SEE, relation 9:40-2
Fabrication
 Diversification ou spécialisation 9:29-30, 44, 52
 Situation 9:10, 11, 27, 31, 51-2
Importation
 GATT, négociations 1:10
 Liste annuellement compilée 1:10
Industrie et Commerce, min., programmes 9:9-11, 23, 25, 27, 32-3, 48
Intégration verticale 9:29-30, 44, 52
Marchés 9:8, 27-9, 31, 32
Niveleuses
 Commercialisation 9:14-6, 27-30, 36-7
 Exportation 9:13-4, 32, 37-8, 40-1
 Usine fabrication aux É.-U. 9:15, 43-4, 49
Perspectives d'expansion 9:51-2
Prairie Implement Manufacturers Assoc., mémoire 23:1-4, 38-9
Recherche et développement 9:28, 32, 46-7
Service commercial ambassades, utilisation 9:37-40, 42
Tarifs 9:9-10, 12, 19, 23, 32, 51-2
Taxes fédérales, provinciales 9:25
Tracteurs à combustion interne sur chenilles ou roues 9:12
Ventes, volume, taux croissance 9:7-8, 23-4
 Voir aussi
Massey-Ferguson Industries Ltd.
Versatile Manufacturing Ltd., Winnipeg

Industrie de l'automobile
Anti-dumping, violation règlements 7:41-2
Canada-É.-U.
 Coûts main-d'œuvre 26:7
 Salaires 7:42-3; 26:8
Commerce avec autres pays 7:17-8, 20, 22-3; 7A:15
Commerce avec É.-U. 7:11; 7A:9
 Balance 7:7, 11, 20; 7A:8, 17, 18-9, 28; 26:8

Environment

Change 18:32

Importance 2:21-6; 4:19, 22, 33, 38, 64-7; 5:32, 34-8, 42; 18:10

Uncompetitive 18:9-10

US comparison 5:37-8; 9:43

Experience curve theory, BCG 11:47-8; 11A:4-5, 13-6

Export, combining purpose 16:13

Fractionated, balkanized 18:10-4, 22, 31

Government

Initiatives, incentives 7:26; 18:19, 22-7

Market, creation, support 18:22-3, 27-8

Nationalization 16:17-20; 20:15, 25

Policy 11:29-30, 36-7, 39-41, 44-5, 48; 12:39-40; 16:10, 13; 18:10-23, 28-9, 32-5

SCC, role 18:19, 22-3

Secondary manufacturing 9:22-3; 18:15

Quasi-government 16:17; 20:25

Govt. procurement 18:35, 37

Foreign countries, strategy 18:36

Industrialization decline 18:7-8

Manufactured goods 18:7

Interdependence 4:57; 5:30; 11:6-7; 11A:6-7; 12:39-40

Investment, return 4:80-2

Japan different conception 16:13-4

Labor, costs 18:10

Management 5:31

Employees, accurate information, continuing basis 14:28-30

Functions, concerns 5:31

Peace any price 14:24-7

Responsibility, role 14:22-8

Wage negotiation attitude 14:22-4

Market

Big 16:9

Canadian 11:49-51, 57; 11A:8-9

Corp.-Govt. partnership 18:28

Crown Corp. 18:28

Customer service 15:16, 27; 16:31-2

Govt. strategy 18:41-2

Responsibility 18:24, 27-8

Service 15:16, 27; 16:31-2

Mergers 11:56; 16:8, 14-5, 28-9; 20:29

International 16:9, 14-5

Quasi-merger

Conditions 16:20-2

Medium-term 16:8, 14-6

R & D 16:15, 23

SCC comments 18:30

US companies 16:15

Movement, Canada, US, South, West 8:30, 45

Pension plans, legislation, US comparison 14:50-2

Pollution control, US comparison 7:28

Prices 11:49, 51; 11A:9

Production fragmentation 11:48, 51, 56; 11A:5, 9; 18:17

Productivity 2:16-8, 20; 5:35; 11:48-9; 18:11; 26:23-5

US, comparison 5:39-40; 7:25-6; 10:18-21, 25, 31-4, 36-7; 18:10

Products

Life short 16:23

Production pièces 7:6; 17:18-22, 28

Véhicules finis 17:18

Déficit, excédents 7:11, 29; 7A:4, 6; 26:8-10

Équilibre instable 7:11-2

Libre-échange 7:29-30, 38, 45

Statistiques, écarts 7:12

Concurrence 26:6-8, 28

Coût exploitation 7:30

Décentralisation 7:36

Emploi, part Canada du total Amérique du nord 7:9; 7A:7

États-Unis, récession, effet 7:9, 11, 29

Implantation aux É.-U. 8:59

Intervention gouvernementale 26:13, 34-5

Investissements, obstacles 7:18-9; 7A:17; 8:59

Pièces

Commerce avec É.-U.

Déficit commercial 7:13, 20

Total brut 7:13; 7A:11

Échanges commerciaux 1:26-7; 7:13; 7A:10; 17:19, 28

États-Unis, importation 7:23

Exportation 1:27-8; 7:13, 24

Fabricants investissant É.-U. 17:27

Fabrication, industrie, fabricants indépendants 7:32-3

Fournisseurs indépendants, problèmes 26:11, 30-3

Importations

États-Unis 1:26; 7:13, 16, 22; 7A:10; 17:20, 22, 25; 26:31-2

Pays tiers-monde 7:22-3

Intervention gouvernementale 26:13

Marché, augmentation 17:20-1; 26:13

Mesures protectionnistes, fabricants, demandes 1:11

Normalisation 7:31

Production 7:16-7, 24, 31-2; 7A:13; 17:18-21, 25, 27; 26:8, 13, 30-2

Productivité 8:34; 17:22-3

Recettes en retour 26:8

Restructuration 26:13, 30, 33

Transmissions 26:32

Pneu radial 24:6, 15-7, 21, 23

Productivité 7:42-3; 17:22-3; 26:7-8, 13, 28

Publicité, coûts, Can.-É.-U. 7:43-4

Recherche et développement 17:23-4; 26:11, 13, 30, 33

Réutilisation matériaux 7:33

Salaires 7:42-3; 8:34

Syndicats, commentaires

Lavelle, Patrick, citation, critique 26:11-2

McDermot, Dennis 26:11-2, 31

Tarifs, importations 1:34-5; 7:38

Taxes de vente, Can.-É.-U. 7:18, 20, 21; 7A:17

Véhicules

Corrosion, lutte contre 7:33-5

Durée utile 7:32-3

Exportation 7:11, 14

Importation 7:11, 40-1

Petits, Japon, Europe 7:17, 40-1

Prix, Can.-É.-U. 7:19-20, 39-41; 7A:19; 26:8-11, 13, 51-2

Production

Amérique du Nord 7:8; 7A:5

Assemblage 7:8-9, 16

New 16:23
 Profits 4:7, 80-1; 6:32-4
 Protection 11:30
 Sectors reorganization, govt. directed 16:9
 Structural rationalization 16:6-23, 27-31
 Capital availability 18:32
 Comments
 CFIB 22:45-7
 Rotstein, Prof. A. 20:9, 19-20, 27-9, 32, 35
 SCC 18:14-7, 22-4, 28, 30-2, 37, 39-40
 Competition policies, deterrent 18:14
 Corp. multinational 18:32
 Explanation 16:6-7, 20; 20:28
 Govt. compulsion 18:30, 34
 High technology areas 18:32-3
 Political obstacles 18:16
 Small Can. companies 18:31-2; 20:9
 Subsidiaries
 Advantages 16:32
 Canadian US 5:30-1; 9:18-9; 12:29; 20:28-9
 Sovereignty 12:29; 20:8, 11-2, 14
 US Canada 16:30
 Sweden similarity problems 16:13-4, 26; 18:30
 Tariffs 16:9; 23:6-50
 Taxation 5:14-5, 29-30, 34-7
 US comparison 7:27-8
 United States
 Movement south, west 8:30
 World lowest-cost producer 6:13
 See also
 Business
 Corporations, Multinational
 Individual companies
 Individual Industries

Industry, Foreign

Comments
 CMA 4:33, 38
 Dominion Road Machinery Company Ltd. 9:27
 SCC 18:12
 WAJAX Ltd. 9:20, 26
 Satellite 9:20, 26

Industry, Trade and Commerce Dept.,

CFIB, criticism 22:7, 18-9, 23
 Dominion Road Machinery Company Ltd., appreciation 9:18
 Foreign Trade Service, commendation 1:45; 18:27
 Programs
 Import Surveillance 1:14
 Machinery 9:9-11, 23, 25, 32-3, 41-2

Inflation Rate

Control 4:66-9
See also
 Governments

Innovation and the Structure of Canadian Industry

Study, quote 20:17-8

Canada-É.-U. 7:7-8, 16; 7A:5
 Capacité, situation 7:9, 10
 Ventes, relation 7:8, 14
 Réduction poids 8:60
 Ventes au détail
 Amérique du Nord 7:7, 8
 Canada-É.-U. 7:6; 7A:3
Voir aussi
 Accord canado-américain concernant produits industrie automobile
 Michelin, pneus

Industrie de la viande

Importation, contingents 1:36-8

Industrie de l'électronique

Importations, marché consommateur 18A:16
 Rationalisation structurale 18:15, 31

Industrie des imprimés commerciaux

Can.-É.-U., prix, différences 15:37-8
 Concurrence 15:26-7, 39
 Historique 15:6-7, 12-3
 Lieu d'impression, pays d'origine, effet 15:15, 37-8
Voir aussi
 Moore Corporation Ltd.

Industrie des pâtes et papier

Bell, T. J., Président, Abitibi Paper Co., citation 27:8-9, 22, 34
 Bois
 Approvisionnement 27:22, 30-2
 Qualité 27:31-3
 Rationalisation approvisionnement usines 27:26
 Reboisement 27:32
 Canada-É.-U., composition industries 27:6, 10
 Carton-doublure, CE décision 27:13
 Compétence provinciale, effet 27:25-6, 34
 Coûts 6:16-7; 6A:1, 6, 8
 États-Unis
 Concurrence 6:6, 8, 13, 19-20; 27:7, 12, 26, 35
 Expansion 1:11
 Pollution, contrôle 6:18
 Exportation 6:35; 27:6, 10, 16-8
 (aux) États-Unis 5:13; 6:6; 27:7, 12, 18-9
 Europe Ouest, Japon 6:6; 27:7, 12
 GATT, négociations, représentants, position 6:7
 Importance 6:6; 27:38, 43
 Lorrain, L. H., Prés., commentaires 27:6-14
 Marchés, position 6:7; 6A:1, 4; 27:7, 10, 22, 25
 Papier fin
 Canada-É.-U. 15:22, 26, 31, 35, 38-9; 27:11-4, 18
 Définition 27:39
 Problèmes 27:11-4, 39-40
 Tarifs 5:19; 6:8, 48; 27:11-4
 Papier-journal 6:6, 35-6, 38, 47-8; 27:7
 Coût fabrication 6A:1-7; 27:9
 Est Canada 27:9
 Fabrication continue 27:23
 Pâte à papier
 É.-U., États du sud 27:9, 33-4

Innovation in a Cold Climate

Science Council of Canada 18:5

Interest Rate

Foreign investment, attraction 1:17-8

Industry, borrowings, effect 4:83

International Brotherhood of Teamsters

Inter. V.P., statement 14:6

US, National Master Freight Agreement 14:13-4, 17

See also

Canadian Conference of Teamsters

International Chemical Workers' Federation

World councils, establishment 14:38

International Iron and Steel Institute

Annual meeting, Japan 8:29

Members 8:7

Stelco, rank 8:7

Steel, world imports-exports 8A:14, 16

International Joint Commission

Foreign Affairs Senate Standing Comm. Report Vol. I
recommendations 13:37-40

Garrison Diversion 13:15, 23

Mandate, change 13:23, 37-40

Regarded highly, respected 13:38

International Nickel Co. of Can. Ltd.

Battery facility US, purchase 20:28

International Steelworkers of America

History 26:14-6

Members 26:18

Sec., statement 26:14-21

Investments

Canada-US, vice versa 17:6

Environment 4:65-6

Industry, return 4:67

Security 4:65

Investments, Foreign

Free trade areas 1:25-6

Interest rates 1:17-8

Net, direct 4:38, 40

Policies, application 20:8

Ireland

Northern Telecom Ltd. manufacturing 3:27

Iron Ore Industry

Employees, turnover 8:16

Export-Import 5:24-5, 27-8, 30; 8:14; 8A:10

Miners wages, Canada-US 5:25

Mines, location 5:24-6; 8:14-6; 8A:10

Ore reserves 8:15-6

Price, international 5:28

Processing 5:25, 28; 8:14

Expansion 6:6; 27:24

Exportation 27:13

Pâte kraft 6:47

Pays divers, capacité production 6A:4

Pollution, contrôle 5:42; 6:17-8; 27:35-7, 40-3

Prix 27:7, 10, 16-7, 19, 24, 37-8

Prix élevés, concurrence, effet 6:7

Profits, liquidités 6:39-40, 46

Pulp and Paper Research Institute of Canada 6:42-3

Recherche, technologie 6:42-4, 46; 18:33-43; 27:25, 31-3

Recyclage 6:49-50; 6A:19-21

Salaires

Avantages sociaux, comparaison É.-U. 27:9-10, 17-22,
29-30

É.-U., comparaison 6:8

Tarifs 5:19; 6:7-8; 27:11-3, 43

Taux de change, effet 6:28; 27:8-10, 25

Terre-Neuve, prov. 27:25

Transport, coût 6:8-9

Usines, création nouvelles, modernisation 6:45; 27:9

Valorisation produits 6:9

Voir aussi

Industrie forestière

Syndicat canadien des travailleurs du papier

Industrie des produits chimiques

Anti-dumping, loi, modification 11:8

Canada-É.-U.

Coûts 11:12, 17, 19

Main-d'œuvre, bénéfices 11:17-8, 22-3

Protection environnement 11:22, 24

Ventes 11A:3

Commerce 11:8-10, 24; 11A:11

É.-U. 11:9, 15, 21, 46-7; 11A:2-3, 11

Libéralisation 11:12

Libre échange 11:9, 12-4, 21, 28, 36

Concurrence 11:28-9, 36, 40-1, 47, 49; 11A:3

É.-U. 11:13, 47; 11A:3

Développement 11:8-10, 15

Économie d'échelle 11:40, 47-8; 11A:3-4, 12

Exportations 11:8, 12, 14-5, 41, 46-7; 11A:2-3, 11

Importations 11:14, 20, 25-6, 40, 46; 11A:2-3, 11

Industriels

Crise pétrole arabe, 1973, effet 11:8-9, 20-1, 24

Développement 11:14-5

Exportations, dollars constants 11:59

Importations 11:8-9, 14

Augmentation, dollar constant 11:59

É.-U. au Canada 11:26

Industries primaires, consommation et fabrication, inter-
dépendance 11:6-7

Investissements

Bruts 11:6

Nouveaux, diminution 11:8

Taux rendement 11:8-9, 11

Marché 11:8, 12, 15-6

Production 11:6, 8

Rôle, importance 11:6, 14

Tarif 11:13

Tendances historiques 11:8-10

Valeur expéditions 11:6

Production 5:24-6; 8:14-5; 8A:10
 US, new, assistance 5:26-7
 Transportation 8:14, 16, 18-9; 8A:12
 Costs 5:24-7; 8:19
 United States 5:25-7
See also
 Can. Institute of Mining and Metallurgy

Italy

ATCO Industries Ltd. earthquake housing 2:48-50
 Exports, finished manufactures percent 18:29; 18A:9
 Manufacturing contribution Gross Domestic Product 18A:10

Jamieson, Hon. Don, Secretary of State for External Affairs

Discussion 13:12-40
 Statement 13:6-12

Japan

Automobiles, export
 Parts 7:17
 Small 7:17
 Canadian Post Office mechanization technology import 18:17-8
 Coking coal, import 5:9, 30
 Forest products 6:25-6
 Govt. control 3:37
 Machinery industry 9:12
 Manufacturers 9:6, 11
 Manufacturing contribution Gross Domestic Product 18A:11
 Nippon Tel. & Tel. 3:21
 Northern Telecom 18:30
 Small business, importance, role 22:8, 12, 29-30, 43-4, 47
 Steel production 8:9, 20, 23-5, 32-3, 48, 55; 8A:6
 Metallurgical coal 8:10, 12
 Surplus 5:24
 Telecommunications manufacturers 3:20-2
 Textile industry 1:46-7
 Trade, public relations
 Canada 8:36
 US 8:34-6
 US universities, Chairs 13:26-7

Journalists

Visiting program, External Affairs Dept. 13:11, 26

LDCs

See
 Less Developed Countries

Labour

Canada-US
 Labour-management rapport 14:17-8
 Laws 2:31
 Take-home pay 10:20-1; 14:30; 15:13, 40-2
 Wage rates, productivity 14:10, 12, 17; 22:26, 31; 26:46-7
 Compensation 2:17-8
 Cost factor 2:17-9, 20-2, 24, 28-31; 3:10; 9:43-4; 26:22, 27-8
 Economy, non-concern 14:14-8

Interdépendance 11A:6-7
 Investissements
 Niveau mondial 11:28
 Nouveaux 11:13, 20
 Marché
 Canadien 11:15-6, 19, 40, 49
 É.-U. 11:15-6
 Marges de profit 11:8, 20, 25, 41
 Matières premières, canadiennes, étrangères 11:16; 11A:6
 Prix, concurrence 11:13, 41
 Productivité 11:22
 Produits
 Fibre 11A:18
 Intermédiaires 11A:19
 Profits 11:59
 Recherche et développement 11:18
 Réserves 11:9, 16, 21, 24, 35, 39
 Résines 11:59; 11A:17
 Secteur pétrochimique 11A:6
 Tarifs 11:8-9, 12-5, 19, 24-5
 CE 11:58
 É.-U. 11:58
 Réductions 11:13, 36, 57-8
 GATT, "Kennedy Round" 11:8-9
 Multilatérales 11:14
 Sélectifs 11:25, 36-8
 Suppression 11:13
 Taux de change, effet 11:18
 Usines
 Nouvelles 11:25
 Situation 11:16-7
Voir aussi
 Association canadienne des fabricants de produits chimiques États-Unis. *Trade Reform Act*

Industrie des produits plastiques

Produits finis 11:33-4
Voir aussi
 Société des industries de fabrication de plastiques

Industrie du bâtiment

Salaires, niveaux, ordre hiérarchique 14:45-6

Industrie du caoutchouc

Latex 11:31-2
 Synthétique, fabrication, commerce 11:27, 29-31

Industrie du contre-plaqué

Voir
 Industrie forestière—Contre-plaqué

Industrie du textile

Commerce détail, politique 1:32
 Diversification production 1:32, 46-7
 Enquête, Comité sénatorial Banques et Commerce 11:49-50, 52-3
 Exportation 1:46
 Fil de polyester 11:53
 Importation
 Emplois, disparition 11:51; 11A:9

Employment market policy 26:21
 Employer, relations 14:24, 28-30
 Employer-union, relationship, weakness 4:73
 Essential services 4:59, 73
 Industry cost 2:17-8
 Management transfer US 10:20-1
 Motivation 2:38-9
 Olympic construction costs 14:42
 Pension plans, public, private sectors 3:17
 Prestige employment 2:39, 53
 Productivity 2:16-8, 20, 34; 3:10; 4:49, 52-6; 14:10, 12, 17; 26:26-8
 Public sector
 Canada-US 3:15
 Compensation, pace setter 2:20; 3:15-6; 4:59-61, 70
 Sabotage 2:37
 Taxes, take-home pay importance 4:48-50
 United States, economy, concern 14:14-8
 Wage settlements 2:17, 20; 3:12; 4:60, 70; 8:61; 14:12-4
 Private, public sectors 2:20; 3:38; 4:26, 59
 St. Lawrence Seaway 4:60, 70-2; 14:47-8
 Wages 4:70-1; 14:10-4, 17, 23-4
 BC-Washington State 14:10-3
 Fringe benefits 8:61; 14:11-3
 Minimum, effect 4:63; 21:11-2, 19-20, 41; 22:20-1, 24, 31; 26:46-7
 Rates low, other North America 22:10-1
 Regional differences 14:48
 Social programs, effect 8:61; 14:30-1
 Structure, trade levels 14:45-7
 US comparison 7:42-3; 8:33, 40, 43, 46, 59; 9:20-1, 43-4; 11:30, 56-7; 14:10-3, 41; 22:20-1, 24, 31; 26:46-7, 52-3
See also
 Individual countries
 Individual Industries
 Trade Unions

Labour Department

Minister, statements, criticism 14:49-50
 Unions, responsibility 14:57-8

Lafond, Hon. Paul C., Senator (Gulf)

Bill C-6 25:8, 19
 Canadian Relations with the United States 8:18; 27:14-7

Laird, Hon. Keith, Senator (Windsor)

Canadian Relations with the United States 1:22-8, 32-3; 2:16-7, 38; 3:5, 27, 39; 5:21-5; 7:17, 21-4, 35; 8:16, 18-9, 26, 43-4; 10:9; 11:21; 13:12-4, 24; 14:14; 15:16, 25; 16:11-6; 18:17; 19:28-9; 20:19-22; 24: 15-7; 26:11, 14, 21, 26, 29-33, 42; 27:17

Lang, Hon. Daniel, Senator (South York)

Bill C-24 28:50-1, 56-7, 59, 62, 66, 68, 75, 77-8, 104, 106, 115, 117, 122, 125, 128-31, 133
 Canadian Relations with the United States 1:22, 29-31, 46-7; 3:21-2, 29-32, 44; 5:11-5, 32-3, 36-7, 42; 7:40, 42; 9:28-31, 34-40, 42, 47, 53-4; 10:37-8, 49; 11:24-5, 37-42, 45, 52-5; 13:16, 31-2, 35, 37; 15:31-3; 17:28-30, 35, 37;

Problèmes 11:52-4; 11A:9
 Restrictions 1:10, 14, 32-4
 Politique gouvernementale
 Mesures choisies 11:49
 Rationalisation structurale 16:16-7
 Protection 1:32

Industrie du tourisme

Agences de voyage 21:43-4
 Agitation sociale, pays 21:31
 Boissons alcoolisées 21:22, 41-2
 Canadiens au Canada 21:9, 18, 30
 Chambres
 Occupation 21:10-1, 14; 21A:13, 14
 Prix main-d'œuvre 21:12; 21A:14
 Profit 21:13
 Tarifs 21:10, 14, 40, 42; 21A:13
 Colombie-Britannique
 É.-U., non compétitifs 14:27
 Salaires plus élevés du continent 21:26
 Compte touristique, déficit 21:10, 24; 21A:1
 Conventions 21:14-7, 33, 46-7; 21A:8-11
 Coupons, combattre prix élevés 21:35
 Coûts construction 21:14, 25, 41
 Devises étrangères, entrée 21:6
 Emplois 21:6-7
 Immigrants 21:25, 34
 Refus 21:25-6, 34
 Temps partiel 21:25
 Employés
 Avantages 21:45
 Formation, programmes 21:33, 34
 Heures de travail 21:45-6
 Hospitalité 21:14
 Par chambre 21:50; 21A:14
 Pourboires 21:12, 19, 21-2, 41, 46
 Roulement annuel 21:33, 34
 Entreprises directement liées 21:7
 Essence, prix, taxe 21:18, 35
 Établissements ruraux, petites entreprises 21:13
 États-Unis
 Emplois 21:7
 Loi réforme fiscale, conventions, effets 13:31-2, 35; 21:14-6, 19, 24, 33, 46-8; 21A: 19-22
 Salaires 21:19-20
 Financement, taux d'intérêt 21:14, 18, 41-2
 Frais service, ajout à note d'hôtel 21:21-2, 41, 46
 Gouvernement
 Comité interministériel sur tourisme, importance 21:19
 Ministère fédéral tourisme, création 21:18-9, 29, 44
 Politique 21:18, 23, 27-30
 Relations, réunions 21:28, 37-8, 42
 Hospitalité, public, employés 21:14, 27, 36-7
 Hôtels
 Déficit 21:33, 38-9
 Taux de rendement 21:39
 Impôt sur revenu, apport 21:8
 Index prix voyages 21:11
 Industrie hôtelière 21:32-3
 Publicité 21:44-5; 21A:18

18:13-6, 31-7; 19:21-2, 26, 31-4, 36-7, 39-40; 20:28-31; 23:41, 46, 50

Lavelle, Patrick, Pres., Automotive Parts Manufacturers Assoc. of Canada

Automotive trade, Can-US, letter Committee, Mar. 24 17:20

Statement Committee April 8, 1976, quote, comments 26:11-2, 31

Law of the Sea

Discussions

PM Trudeau-Pres. Carter 13:14

Sec. State External Affairs—Sec. of State 13:14-5

Fisheries, 200-mile zone 13:15

Mining, deep sea-bed 13:15, 34-5

See also

United Nations Law of the Sea Conference, New York, 1977

Law of the Sea Conference

See

United Nations Law of the Sea Conference, New York, 1977

Lawson, Hon. E. M., Inter. V.P., International Brotherhood of Teamsters

Discussion 14:10-61

Statement 14:6-10

Lawson, Hon. Edward M., Senator (Vancouver)

Canadian Relations with the United States 12:18-21

Lebanon

Sponsored or nominated immigrants 28:36

Less Developed Countries

Export Development Corp., importance 3:38

Light, W. F., Pres., Northern Telecom Ltd.

Biographical data 3:6

Discussion 3:16-7, 31-5, 42

Lonetree Reservoir

Construction deferred 13:7

Looking Outward

Economic Council of Canada 1:12, 41-2; 6:5; 10:5; 11:9; 16:27

Lorrain, L. H., Pres., Canadian Paperworkers Union

Discussion 27:15-44

Statement 27:6-14

MOSST

See

Science and Technology, Ministry of State

McCarthy, Franklin, Pres., DuPont of Canada Ltd.

Discussion 11:22, 52-7

Statement 11:45-52; 11A:1-20

Investissements

Bénéfices 21:7-8

Nouveaux, 1976 21:7

Main-d'œuvre

Développement, collège George Brown, étude 21:7

Productivité 21:12-3; 21A:3

Nourriture, boissons 21:11, 13-4, 26, 30, 40-1; 21A:13, 14

Taxe vente repas 21:26

Profits 21:14, 26; 21A:14, 17

Provinces, ministères tourisme 21:43-4

Publicité, dépenses 21A:18

Recettes 21:6

Canadiens au Canada 21:6

Réglementation douanière 21:16

Objets non vendus au Canada 21:17

Restaurants, fonctionnement 21:45-6

Salaires 21:11-2, 19-21, 25, 41-2; 21A:15; 22:21

Sensibilisation problème tourisme 21:19

Service, qualité 21:14, 33, 36-7

Statistiques 21A:12-8

Subventions provinciales 21:31-2, 45

Syndicats

Petites entreprises non syndiquées 21:45-6

Pourboires, négociations 21:22

Système métrique 21:35

Taux de change 21:33, 49-50

Taxes

Municipales 21:13, 39, 42, 49; 21A:14, 16

Provinciales 21:13, 26, 42

Transport

Air

Combustible, coût 21:36

Taxe vol 21:23

Vols nolisés 21:23

Autobus, règlements 21:22

Chemin de fer 21:26-7, 40, 43

Voyages organisés concurrentiels

A l'étranger 21:22, 30

Développement 21:18, 30-1, 33

Voyageurs

Canadiens aux É.-U. 21:9, 18, 47

Dépenses 21:9

Diminution, prix élevés 21:9-10

É.-U. au Canada 21:9-10, 18, 24, 36, 40, 47

Mexico-Canada, vice-versa 21:50-1

Voir aussi

Association de l'industrie touristique du Canada

Office du tourisme du Canada

Industrie et Commerce, Ministère

Commerce international, aide 9:41-2

FCEI, critiques 22:7, 18-9, 23

Missions commerciales outre-mer, louanges 1:45; 18:27

Programme avancement technologie industrielle (PATI) 9:32

Programme machines 9:9-11, 23, 25, 27, 32, 33

Programme modernisation industrie exportation matériel de défense (IMDE) 9:33

Industrie étrangère

Commentaires CSC 18:12

McDermott, Dennis, Can, Dir., United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America

Discussion 26:26-55
Statement 26:6-14

McElman, Hon. Charles, Senator (Nashwaak Valley)

Bill C-24 28:107

Canadian Relations with the United States 2:31, 35-7, 42-9, 53; 5:23, 25-7, 39-40, 42-3; 6:14-33, 35-6, 40-4, 50-1; 7:39, 43-4; 8:38-9, 42, 52-3, 57, 59-62; 9:50-1; 10:16-7, 33-5, 38, 41, 52-3; 11:18, 22, 24, 55, 59; 12:5, 22-8, 36, 38, 40; 13:21-7, 30, 32-4, 39; 14:8, 21-4, 30-1, 33, 36, 38-9, 41-2, 48, 52, 54-7, 60-1; 15:26, 31, 33-6, 37-42, 44; 17:27, 30-1, 36, 38, 45-7, 49-50; 21:25, 43-6, 49; 22:16-8, 20-8; 23:29-32, 34, 43-50; 24:18-9, 22-4, 26-34, 36-8; 26:9, 32-5, 44-6, 48-50, 52; 27:20-2, 26-30, 32-5, 40-1, 43

McGrand, Hon. Fred A., Senator (Sunbury)

Canadian Relations with the United States 16:26

Machinery Industry

Construction 9:7-10, 18, 23-4, 26-7

ITC program, effect 9:9-11, 23

US exports 9:9, 11

Development, withdrawal 9:9, 11

Diamond drilling companies 9:28-9

Distributors, operations 9:6, 30-1, 37, 53-4

Ind. Trade and Comm. Dept. program 9:9-11, 23, 25, 32-3, 41-2

Manufacturers

Foreign ownership 9:6, 19-20

Operations 9:6, 33

US ownership 9:6, 10-2, 19-20, 26-7, 33-4, 49

Market 9:8, 11, 23-4, 27, 42-3, 52-3

Marketing, professional 9:14, 36-7

Rental, revenue 9:8, 55

Research and development 9:20, 30, 32, 47-8

Road motor graders 9:12-6, 28, 30

Sales

New and equipment 9:7-8, 55

Repair and consumable parts 9:7-8, 55

Types 9:8, 44-5

Used and equipment 9:7, 55

Volume 9:7-8, 23-4, 55

Sales tax

Federal, removal 9:9, 24-5

Provincial 9:25

Tariffs 9:9, 12, 19, 23-5, 32, 34, 45

Tax incentives 9:23, 27, 32

Tractors, internal combustion 9:12

Trade, Canada-US, statistics 9:11, 19, 25

Trucks, "off-highway" 9:25

United States

Can. companies 9:15-6, 20-1, 34-8, 40-4, 49

Position 9:8, 12, 19, 24, 26

Wages 9:20-1, 43

See also

Agricultural Machinery Industry

Industrie forestière

Colombie-Britannique

Contre-plaqué 6:10; 6A:1, 10, 12; 14:41-2; 17:30-1; 23:29-30

Coûts, tendances 6A:14

Droit de coupe 6:16

Exportations 5:31; 6:10-1, 36

Frais de coupe, comparaison États-Unis 6:17

Logging Tax Act 6:17

Nouveaux marchés 6:10

Coûts

Capital exploitation et rendement de l'industrie 6:40-1; 6A:15-6

Comparatifs du bois 6:24

Production 6:15-6

Eberle, W. D., commentaires 17:31, 36-7

États-Unis

Importations du Canada 6:10, 14-5

Sud-est 6:19-20

Exportation 6:6, 35, 36

Contre-plaqué 6:10-1, 25-6

(aux) États-Unis 6:10-1

Bois d'œuvre 6:10, 14

Importation

Bois construction 6:18

Contre-plaqué 6:11, 26-7, 29; 6A:12

Équipement 6:40, 42

Logement, répercussions 6:30

Juridiction fédérale-provinciale 6:32

Labrador 6:37, 38

Machinerie et équipement 6:40; 6A:18

Main-d'œuvre, grèves, situation 6:30-1

Mises en chantier, situation, relation 6:15, 30

Nouveau-Brunswick

Qualité bois 6:23

Scierie 6:22-3

Perspectives d'avenir 6:13

Politique commerciale, produits de bois 6:11

Québec, prov. 6:36, 37, 38

Reboisement, sylviculture 6:20-2, 24-5, 37-8

Recherche 6:42-3

Russie 6:44-5

Suède 6:24

Tarifs 5:11, 19; 6:11, 27, 29, 41, 48; 9:45

Taux de change, variations, effet 6:28

Taux réel d'imposition 6:17

Terre-Neuve, enquête 6:37

Transformation produits du bois 5:9, 16, 28-9; 6:11, 46-7

Valeur ajoutée 6:11, 47

Voir aussi

Industrie des pâtes et papier

Industrie manufacturière

Canada vers sud É.-U. 18:9-10

Capital, situation 3:18

Capital ressources 20:8, 17-9

Classement plus importantes sociétés fabrication cotées en bourse et contrôlées par Canadiens 2:13

Climat politique, effet 4:61

Commerce, É.-U.

Balances commerciales 2:23

McKenzie, Charles, Vice-Pres., Chemicals, Polysar Ltd.

Research and development 11:38

McNamara, Hon. William C., Senator (Saskatchewan)

Canadian Relations with the United States 1:46; 10:16; 19:19-20

Macnaughton, Hon. Alan, Senator (Sorel)

Bill C-6 25:6, 11-4, 17

Canadian Relations with the United States 3:21, 25, 33, 39; 7:19, 24, 26-8; 8:11, 13-7, 19, 37, 39-41, 44-5; 10:12, 43-4; 11:15, 18, 25, 41, 44, 53, 55-6, 58-60; 13:14-7, 25, 32, 36; 14:7-8, 10, 14, 19, 27-8, 33, 36-7, 39-42, 44, 47-51, 56, 58, 61; 15:13, 17; 20:31, 34; 21:8-9, 11, 21, 35-9, 49; 23:13, 15-6, 19, 21; 27:16-7, 20, 23-4, 26, 29-32, 35-41, 43

MacPherson, Alec., Dir., Inter. Economic Relations Div., Finance Dept.

Discussion 23:13-6, 23-50
Statement 23:5-9

Main, R. W., Vice-Pres., Administration, Massey-Ferguson Ltd.

Farm machinery 10:12, 26-53

Maine, State

New Brunswick, Prov., relations 13:12-3, 32-3

Malaysia

Northern Telecom Ltd. plant 3:31, 42

Management

See
Industry. Management

Manitoba, Province

Garrison Diversion 13:15, 23, 33

Manpower and Immigration Dept.

Programs for immigrants 28:29

Manufacturing Industry

Canada to southern US 18:9-10

Capital

Cost 2:25; 3:18
Issue 4:38

Centres North America, building, decisions 3:11-2

Chemical industry, interdependence 11:6-7

Competition policy 4:32-3

Competitiveness 2:21-2, 24, 29, 43, 48-9; 3:20-1, 23, 30; 4:19, 22, 32-3, 57, 59, 61-2; 18:6, 9, 11

Contribution Gross Domestic Product, representative countries 18A:10-1

Cost increases, problem 4:23

Customer closeness, sales, service 3:41

"De-industrialization" 18:9

Decline 11A:7

DuPont of Canada Ltd., comments 11A:7-8

Energy 4:19, 26

Libre-échange 1:12-3, 19-20, 42; 2:30; 4:56-7; 10:5, 27

«(The) Obstacle Course facing the United States Manufacturer or Producer contemplating exporting to Canada» 1:9

Produits finis 1:34; 4:59

Situation 2:21, 33-4

Compétitivité 2:21-2, 24, 29, 43, 48-9; 3:20-1, 23, 30; 4:19, 22, 32-3, 57, 59, 61-2; 18:6, 9, 11

Concessions particulières 2:45

Coûts production 2:20; 4:18

Déclin 11A:7

«Désindustrialisation» 18:9

Du Pont du Canada Ltée, commentaires 11A:7-8

États-Unis

AMCA International Corporation 5:22

Climat, avantages 3:38

Concurrence 2:21

Domination intérêts 1:7; 4:65; 9:33

Étrangers, acquisition industries 3:22

Profits 4:80-1

Exportations

Groupe exportateurs, charte fédérale 1:45

Importance 4:21

Pourcentage PNB, comparaison autres pays 2:21; 18A:20-1

Problèmes 1:8, 9, 12, 28-9, 35, 44-5

Produits finis 4:13, 18

Stimulants 9:48

Taux d'imposition 2:45

Filiales É.-U., autres, Canada 1:29; 2:42; 18:11

Fractionnement 4:75-6; 18:10-4

Gouvernement fédéral, intervention, effet 3:12; 4:60, 61, 71, 72; 9:46; 10:25

Importance 4:62; 11:49; 11A:7

Importations

Importance 4:21

Produits finis 4:18-9, 33, 56-7

Industrie produits chimiques, interdépendance 11:6-7

Main-d'œuvre

Coûts unitaires 2:17, 20, 23; 3:17; 10:34; 18:10

Modifications coûts et profits par unité production 2:19, 20

Motivation, encouragements 2:38-9, 45-7

Productivité 2:20-2, 24-31, 34, 47; 3:10, 12, 17-8; 4:23, 49, 52; 5:39-40; 18:10

Réduction impôt 2:45

Mainmise étrangère 4:64-5

Marchés extérieurs, accès 2:42-4

Politique de concurrence 2:24, 52; 4:6

Politique gouvernementale 11:49-50

Production

Phases 2:50

Pourcentage PNB 3:13, 35

Productivité

Amélioration, facteurs 3:17; 5:40

Augmentation 2:17, 21

États-Unis, comparaison 2:20-1, 30-1; 3:12, 18; 4:23, 52; 5:40

Gains 2:17, 20

Profits 4:38-9, 43, 45, 67, 80-1

- Environment 3:12-5, 35-6; 4:22; 11:49-50; 11A:7
 Basic elements 4:18, 22
 Govt. business, importance 4:23
 Uncompetitive 18:9-10
 United States 3:10
- Exchange rate 2:25, 33; 4:22-3
- Executive incentive plan, bonus plans 2:46-7
- Exports 1:9, 15-6, 28, 35
 Canada-US, comparison 2:21
 Importance 4:18-20
- Foreign ownership 4:19, 22, 33, 38, 64-5
- Fragmentation 4:75-6; 18:10-4
- Free zones 1:13, 19-23, 26; 3:42
- Government
 Intervention 4:76-7
 Over-regulation 3:36
 Policy 11:49-50
- Importance 4:62; 11:49; 11A:7
- Imports, penetration 4:18-20
- Industrial relations 4:27
- Interdependence 4:57
- Investment, return 4:80-2
- Labour costs 2:17-9, 20-2, 24, 28-31; 3:17, 42; 4:19, 23-4; 18:10
- Labour force, percentage 4:70
- Market forces, function 4:75-7
- Markets, geographical factor 2:25; 4:26
- Material
 Costs 4:18, 23, 26
 Raw, inventories 2:25
- Plants cost, Canada-US 4:79-80
- Prices, increase 4:67-8
- Productivity
 Canada-US 2:20-2, 24-31, 34, 47; 3:10, 12, 17-8; 4:23, 49, 52; 5:39-40; 18:10
 Input 4:49, 52-4, 56
 Management 2:38, 46; 3:23; 4:56, 77
 Output 2:20, 22; 4:53
 Problems 4:49, 52-4, 56
- Profits 2:25, 43; 4:62, 65, 80-2
 Control 4:38-9, 44
 Per unit output 2:18, 20
 Total, percentage 4:38, 42, 81
- Resource based 20:8, 17-9
- Secondary 2:24, 26, 45, 53; 9:22, 45, 48
 Destruction 18:9
- Size
 Big, small, merits 4:33, 76-7
 Bigness, criticism 4:75-6
 Increase 18:11
- Subsidiary plants
 Canadian, US, other countries 2:41-4
 US, other, Canada 1:29; 2:42; 18:11
- Tariff, high, protection 1:12; 4:76
- Trade balance 2:22; 4:10, 12-4, 59
 End products 4:13, 18-20
- United States
 "Buy-at-home", strong 2:34
 Domination 1:7-8
 Plants, new 3:19-20, 22, 24, 30-1
- Protection tarifaire 1:12; 4:76; 9:45-6
- Salaires
 Augmentations, effet 2:17, 20; 3:12
 États-Unis, comparaison 2:17, 20, 31; 4:23, 25
 Horaires 2:19, 20
- Secondaire, destruction 18:9
- Situation, facteurs influence 2:24-5; 4:19, 22; 11:49-50; 11A:7
- Stimulants fiscaux 2:51; 9:23
- Taille, force, augmentation 18:11
- Techniques mises au point au Canada, fabriquées à l'extérieur 3:32
- Valeur ajoutée 3:35
- «Zone libre», secteurs industriels 1:13, 19-26; 3:42
Voir aussi
- Industrie secondaire
- Industrie minière**
 Cokéfaction charbon 5:9, 16, 29
 DISC, effet 8:52-3
 Encouragements fiscaux 8:27
 Exportations
 É.-U. 5:13
 Japon 5:9
 Fonds marins, exploitation 13:15, 34-5
 INCO 13:34
 Investissements aux É.-U. 8:52-3
 Machinerie
 Rationalisation structurale 18:15
 Technologie avancée 18:31, 33
 Minerai de fer 5:24-5, 26-8
 Niveau imposition 5:14-5, 36, 38
 Phosphate 5:36
 Potasse 5:14, 38-9
 Transformation 5:29
 Plomb et zinc 5:8-9, 16, 20
Voir aussi
- Industrie de l'acier
- Industrie nucléaire**
 Conseil Sciences Canada, position 18:37
- Industrie primaire**
 États-Unis
 Domination intérêts 1:7; 2:42
 Mesures antitrusts 5:33
 Exportations 1:9, 45; 5:21
 Valeur dollar canadien, effet 5:22
 Imposition 5:14-5, 34-6
 Industrie produits chimiques, interdépendance 11:6-7
 Investissements, Canada, É.-U. 5:42
 «Loyers économiques» 25:15
 Nationalisation 20:15
 Propriété étrangère 12:30
 R et D, usage 18:45-7
 Transformation produits de base 5:7-10
 Au Canada, situation, facteurs 5:15-6, 19-20, 28, 29-30
 Contraintes artificielles 5:30-1
 Création emplois 5:29

Profits, total, percentage 4:38, 42
 Taxation 2:25-6, 32, 40-1, 43, 51-3; 3:30-1
 Wages 4:23
 Canada-US 2:17-8, 20, 28-31; 3:16-7; 4:23-4
 Fringe benefits 2:31
 Settlements 2:17, 20; 3:12; 4:23
See also
 Automotive Industry
 Machinery Industry

Massey-Ferguson Industries Ltd.

Annual Report 10:4, 8, 52
 Employees 10:11-2, 19-21, 25
 History 10:6-8, 28-9, 41-2
 Metric system, effect 10:50-1
 Net income 10:26
 Net profit 10:26
 Operations 10:8-53; 16:22, 24
 United Kingdom 10:9-11, 39-40, 46, 49
 United States 10:9-23, 26-9, 39-40, 46, 52
 Pres., statement 10:5-20
 Research and development 10:27, 41, 44-7
 Sales 10:5, 9, 12-5, 24-5, 47, 52
 Shares 10:9, 48-50

Meat

Import
 Quotas 1:36-8
 Use 1:37

A Metric America—A Decision Whose Time Has Come

US study 19:6

Metric Commission Canada

Chairman, statement 19:5-10
 Commissioners 19:6, 10, 18, 35
 Establishment 19:5
 Purpose 19:6
 Sector Committees 19:7-15, 17-8, 23, 26-7, 30, 35-7
 Volunteers 19:6

Metric Conversion

Australia, anti-metric association 19:19, 35
 Bill C-23, explanation 19:7, 20, 29-30, 34-6
 Canada
 Advantage 19:7, 9-10, 13, 27-8, 37
 1873 first official proclamation 19:13
 Canada-US, coordination 19:5-10, 13, 20, 22, 38
 Lumber industry 19:9, 13, 21-2, 33-4
 Motor vehicle manufacturing industry 19:9, 25-6, 28
 Publishing, educational aids 19:9
 Railroad rolling stock 19:9
 Sector-to-sector agreements 19:13, 23
 Standards 19:12, 22-3
 Weather office 19:37-8
 Distilling industry 19:15, 17
 EC, Jan. 1978 19:39
 Exports, effect 19:12, 17, 23, 35-6, 39-40
 Footwear industry 19:14-5
 Grain industry 19:19, 21

Industrie secondaire

Concentration efforts compétences reconnues 4:77; 9:23, 45, 52
 Concurrence 2:24, 52-3
 Destruction 18:9
 Impôts 2:26, 45
 Protection tarifaire 9:45
 Régions défavorisées 9:22

Industries de consommation

Industrie produits chimiques, interdépendance 11:6-9

Industries de service

Salaires, augmentation 14:25-7

Inflation, Programme lutte contre

AMC, opinion 4:38, 66-7, 68
 Contrôles volontaires 14:39
 Durée 4:67; 9:17; 14:20-1, 24
 Efficacité 14:40

(L') Innovation et la structure de l'industrie canadienne

Étude, citation 20:17-8

Innovation in a cold climate

Voir
 (The) Dilemma of Canadian Manufacturing

International Nickel Co. of Canada Ltd.

Usine fabrication accumulateurs, achat É.-U. 20:28

International Steel Workers of America

Histoire 26:14-6
 Membres 26:18
 Secrétaire, exposé 26:14-21

Investissements

(Au) Canada, avantages 1:18
 Canada-É.-U., vice versa 17:6
 Industrie 3:23; 4:67
 Obligations d'épargne du Canada, comparaison 4:81
 Obstacles 7:18-9, 25
 Stimulants 4:39

Investissements Canadien Pacifique Ltée

Actions 5:6, 14
 Concurrents 5:13
 Création 5:12
 Filiales aux É.-U., DISC, utilisation 5:23
 Investissement
 Au Canada, à l'étranger 5:41-2
 Total, rendement 5:37
 Nature activités 5:6, 11-3, 37
 Recherche et développement 5:42
 Statut 5:13-4

Investissements étrangers

Politiques, application 20:8
 Situation 4:38, 65-6

Guideline dates 19:7, 30
 Hard conversion 19:13, 24-6, 29-30, 33
 Hectare 19:19-20
 Highways, distance, speed 19:16, 19, 21, 27-8
 Imports, effect 19:11-2, 17
 Machinery industry 19:25
 "Measurement-sensitive" products 19:9
 Exports, increase 19:9-10
 Ministerial discretion 19:36, 39-40
 Public
 Education 19:15, 20-1, 26-7
 Resistance 19:19
 Standards 19:12
 Time limit 19:14
 United States 19:6, 14, 19-20, 37-8
 1866 first official proclamation 19:13
 Metric co-ordinators 19:13, 38
 Universal trend 19:40
 Voluntary 19:30-1
 Water transportation 19:26
 Weights and Measures Act 19:30-2, 34-7
 White Paper, *Background and implications of Policy* 19:5, 29-30
 Wine industry 19:15, 17

Metric System

Food can size 1:43-4
 Introduction 1:44
 Massey-Ferguson Industries Ltd., comments 10:50-1

Mexico

Automobile parts, export 7:23
 Steel production 8:33, 55

Michelin Tires (Canada) Ltd.

Duties, remission 24:13-4, 20
 Employees 24:17-8, 26-31; 24A:7-8
 Establishment Canada, US reaction 24:9, 23
 Export US 24:5, 7
 Federal govt. incentives 24:9-10, 14-5, 18; 24A:4-5, 8-12
 History 24:6-10; 24A:1
 Import Europe 24:13
 Investment 24A:7-8
 Nova Scotia
 Incentives 24:7-10; 24A:4-5
 Taxation 24:38
 Operations 24:7, 11-3, 17, 23-5, 27, 30, 32-4; 24A:2-5, 12-3
 US 24:12-3, 23, 26-7, 30, 33-4; 24A:2-4
 Patents 24:37
 R & D 24:31-2
 Radial tire 24:6, 15-7; 24A:2
 Steel belted 24:6, 15-6; 24A:1-2
 Stelco, other companies relations 24:32-3; 24A:6-7
 Stock 24:36-7
 Unions 24:26, 28-9
 United States
 Assistance 24:35
 Countervailing duties 23:30-2, 34, 46-7; 24:9, 11, 24-5, 35-6; 24A:5-6
 Lawsuit 24:9-10, 14-5, 18-9, 24

Investissements étrangers directs au Canada

Sociétés étrangères, recommandations 20:9-10, 33

Italie

Exportations, produits finis 18:29; 18A:9
 Produits manufacturés, produit intérieur brut 18A:21

Jamieson, hon. Donald C., Secrétaire d'État aux Affaires extérieures

Discussion 13:12-40
 Exposé 13:6-12

Japon

Automatisation postes canadiennes, importation technologie 18:17-8
 Canada, commerce 1:8; 8:36
 Économie planifiée 8:36-7
 É.-U., chaires d'études 13:26-7
 Industrie de l'acier 8:9, 20, 23-4, 55; 8A:23
 Industrie du textile 1:46-7
 Industrie forestière 6:25-6
 Importation contre-plaqué, restrictions 6:25
 Northern Telecom 18:30
 Petites entreprises, importance, rôle 22:8, 12, 29-30, 43-4, 47
 Produits manufacturés, produit intérieur brut 18A:21-2
 Stratégie commercialisation 3:22
 Structure financière monde des affaires 3:37
 Télécommunications 3:20-1

Journalistes

Programme visites 13:11, 26

Lafond, hon. Paul C., sénateur (Gulf)

Bill C-6 25:8, 19
 Relations du Canada avec les États-Unis 8:18; 27:14-7

Laird, hon. Keith, sénateur (Windsor)

Relations du Canada avec les États-Unis 1:22-8, 32-3; 2:16-7, 38; 3:5, 27, 39; 5:21-5; 7:17, 21-4, 35; 8:16, 18-9, 26, 43-4; 10:9; 11:21; 13:12-4, 24; 14:14; 15:16, 25; 16:11-6; 18:17; 19:28-9; 20:19-22; 24:15-7; 26:11, 14, 21, 26, 29-33, 42; 27:17

Lang, hon. Daniel, sénateur (York-Sud)

Bill C-24 28:50-1, 56-7, 59, 62, 66, 68, 75, 77-8, 104, 106, 115, 117, 122, 125, 128-31, 133
 Relations du Canada avec les États-Unis 1:22, 29-31, 46-7; 3:21-2, 29-32, 44; 5:11-5, 32-3, 36-7, 42; 7:40, 42; 9:28-31, 34-40, 42, 47, 53-4; 10:37-8, 49; 11:24-5, 37-42, 45, 52-5; 13:16, 31-2, 35, 37; 15:31-3; 17:28-30, 35, 37; 18:13-6, 31-7; 19:21-2, 26, 31-4, 36-7, 39-40; 20:28-31; 23:41, 46, 50

Lavelle, M. Patrick, Prés., Association canadienne des manufacturiers de pièces d'automobile

Exposé Comité 8 avril, citation, commentaires 26:11-2, 31
 Pièces, industrie Can.-É.-U., lettre Comité 24 mars 17:20

Vice-Pres., statement, summary 24:5-10; 24A:1-13
Wages 24:26; 24A:12-3

Middle East

ATCO Industries Ltd., exports 2:50

Mining

Deep sea-bed 13:15, 34-5
INCO, US apprise 13:34
Machinery
High technology 18:31, 33
Structural rationalization 18:15

Mitchell, W., Vice-Pres. Finance, Ford Motor Co. of Can. Ltd.

Automobile industry 7:33

Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose)

Bill C-24 28:103

Moller, John, Asst. Dir., Govt. Affairs, Motor Vehicles Manufacturers Assoc. US, Inc.

Auto Pact 17:33

Molson, Hon. Hartland deM., Senator (Alma)

Bill C-24 28:42-4

Moore Corporation Ltd.

Canada-US
Govt. procurement policy, effect 15:11, 31
Price differentials 15:37
Productivity 15:8, 24, 29-30, 44
Raw material 15:8, 22, 31-2, 35
Tariff 15:15, 22, 37-8
Taxation 15:23
Transport costs 15:24
Wages, benefits 15:8, 13-5, 17, 23-4, 33, 40-1, 43-4
Companies acquisition
International Graphics 15:33-4
Lawson Industries 15:9-10, 20-1, 35, 39, 42
Reid Lithographing Co. 15:29-30
US regulations 15:11, 22-3, 33-4
Competitors 15:10, 26-7
Economy of scale 15:11, 22, 24-5, 29
Employees 15:8, 28-9, 44
Salesmen training 15:17
Trade union 15:14, 28, 30-1
Transfer, Can-US 15:13, 40-2, 44
Exchange rate, effect 15:34-5
Exports-imports 15:15, 17-8, 21, 25, 39; 16:31
History 15:6-7, 14, 27, 44
Imprint country of origin, effect 15:15, 37-8
Liaison
Business machine companies 15:36
Computer companies 15:12, 36
Marketing, research and development 15:11-3, 16-7, 27, 30, 33, 35-6; 16:31
Operations
Belgium 15:29
Canada 15:6-8, 12-6, 19-21, 33-4, 37, 39-40, 44-5

Lawson, hon. E. M., Vice-prés. intern., Teamsters Union

Discussion 14:60-1
Exposé 14:6-10

Lawson, hon. Edward M., sénateur (Vancouver)

Relations du Canada avec les États-Unis 12:18-21

Liban

Immigrants parrainés ou nommément désignés 28:36

Libéralisation des échanges

Commerce multilatéral 11:58
Du Pont du Canada Ltée., commentaires 11A:6
Industrie pâte et papier, position 6:7
Négociations, position canadienne 1:10; 4:78-9; 5:10

Libre-échange

Avantages, désavantages 1:12-3, 19; 4:56-7, 79-80; 9:19-20
Bilatéral 11:50, 58; 16:27; 17:31-2
Bois d'œuvre 6:11
CE 1:42-3
Commentaires
CMC 4:57
Du Pont du Canada Ltée 11:50, 58; 11A:8
Eberle, W. D. 17:15
Lawson, hon. E. M. 14:41
Moore Corp. Ltd. 15:22, 37-8
Polysar Ltd. 11:28, 30, 36
Skeoch, Prof. L. 16:6, 9, 11-2, 28
Conseil économique du Canada, recommandation 1:12; 6:5; 8:44; 10:5
Équipement agricole 10:9, 12, 23-4, 27-31, 35-6, 38
Industrie automobile 7:29-30, 38, 45; 10:31
Industrie de l'acier 8:44-5
Industrie manufacturière 1:12-3, 19-20, 42; 2:30; 4:56-7; 10:5, 27
International 8:45-6
Multilatéral 11:58; 16:27
Période transitoire 1:42
Prévisions 1:42-3
Problèmes 1:42-3; 11:50; 11A:8
«Zone libre» 1:13, 19-26; 3:42
Voir aussi
Industries diverses

Light, M. Walter F., Président, Northern Telecom Ltd.

Discussion 3:16, 21, 31-5, 42
Notes biographiques 3:6

Lonetree, Réservoir

Construction, prorogation 13:7

Lorrain, M. L. H., Prés., Syndicat canadien travailleurs du papier

Discussion 27:15-44
Exposé 27:6-14

MEER

Voir
Expansion économique régionale, Min.

- Financing 15:20-1, 25-6, 32-3, 42-3
 - Forms handling equipment 15:36-7
 - Leadership 15:27-8
 - Moore family interest 15:26
 - Packaging plants 15:30
 - US 15:6-7, 10-6, 19, 21-3, 31, 33-4, 44-5
 - Vertical integration 15:31-2, 38
 - Worldwide 15:7, 10, 17-20, 30, 37
 - Patents 15:16
 - Products, new 15:12-3, 27
 - Carbonless paper 15:12-3, 28-9
 - Sales
 - Canada 15:7, 19, 44
 - Personalized 15:19
 - Servicing 15:17, 19
 - United States 15:7, 11, 19, 44
 - Worldwide 15:6, 9, 19-20
 - Shareholders 15:7-8
 - Shares, dividends 15:20-1, 25-6, 32-3, 42-3
 - Transportation problems 15:24, 40
- Motor Vehicles Manufacturers Association of the United States, Inc.**
- Pres. statement 17:6-17
 - R & D 17:24
- Mounfield, W. K., Pres., Massey-Ferguson Industries Ltd.**
- Discussion 10:20-53
 - Statement 10:5-20
- Multinational Corporations**
- See*
 - Corporations, Multinational
- Multinational Enterprise Project**
- Harvard University 12:6, 10
- Murphy, Mark, Research Asst., Science Council of Canada**
- High technology 18:44
- NTBs**
- See*
 - Non-Tariff Barriers
- Natural Resources**
- Exports 4:13, 31
 - Import finished products 5:21
 - Processing 5:7-8, 10, 15-6, 19-20, 22-3, 28-9, 39; 6:46-7; 20:8, 17-8
 - Canadian companies abroad 5:20-1, 26-7
 - Coking coal 5:9, 29-30
 - Employment 5:29
 - Forest products 5:9, 28-9, 31
 - Lead, zinc, related metals 5:8-9, 20, 31; 20:18
 - Petro chemical 5:8; 20:18
 - Steel 5:9, 24-5, 27
 - Taxation 5:29-30, 34-5
 - See also*
 - Individual Industries
 - Resource Industry

- McCarthy, M. Franklin, Président, Du Pont du Canada Ltée**
- Discussion 11:22, 52-7
 - Exposé 11:45-52; 11A:1-20
- McDermott, M. Dennis, Directeur pour Canada, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America**
- Discussion 26:26-55
 - Exposé 26:6-14
- McElman, hon. Charles, sénateur (Nashwaak Valley)**
- Bill C-24 28:107
 - Relations du Canada avec les États-Unis 2:31, 35-7, 42-9, 53; 5:23, 25-7, 39-40, 42-3; 6:14-33, 35-6, 40-4, 50-1; 7:39, 43-4; 8:38-9, 42, 52-3, 57, 59-62; 9:50-1; 10:16-7, 33-5, 38, 41, 52-3; 11:18, 22, 24, 55, 59; 12:5, 22-8, 36, 38, 40; 13:21-7, 30, 32-4, 39; 14:8, 21-4, 30-1, 33, 36, 38-9, 41-2, 48, 52, 54-7, 60-1; 15:26, 31, 33-6, 37-42, 44; 17:27, 30-1, 36, 38, 45-7, 49-50; 21:25, 43-6, 49; 22:16-8, 20-8; 23:29-32, 34, 43-50; 24:18-9, 22-4, 26-34, 36-8; 26:9, 32-5, 44-6, 48-50, 52; 27:20-2, 26-30, 32-5, 40-1, 43
- McGrand, hon. Fred A., sénateur (Sunbury)**
- Relations du Canada avec les États-Unis 16:26
- Machinerie**
- Voir*
 - Industrie de la machinerie et de l'équipement
- McKenzie, M. Charles, Vice-prés., Produits chimiques, Polysar Ltd.**
- Recherche et développement 11:38
- McNamara, hon. William C., sénateur (Saskatchewan)**
- Relations du Canada avec les États-Unis 1:46; 10:16; 19:19-20
- Macnaughton, hon. Alan, sénateur (Sorel)**
- Bill C-6 25:6, 11-4, 17
 - Relations du Canada avec les États-Unis 3:21, 25, 33, 39; 7:19, 24, 26-8; 8:11, 13-7, 19, 37, 39-41, 44-5; 10:12, 43-4; 11:15, 18, 25, 41, 44, 53, 55-6, 58-60; 13:14-7, 25, 32, 36; 14:7-8, 10, 14, 19, 27-8, 33, 36-7, 39-42, 44, 47-51, 56, 58, 61; 15:13, 17; 20:31, 34; 21:8-9, 11, 21, 35-9, 49; 23:13, 15-6, 19, 21; 27:16-7, 20, 23-4, 26, 29-32, 35-41, 43
- MacPherson, M. Alec, Directeur, div. relations économiques intern., min. Finances**
- Discussion 23:13-6, 23-50
 - Exposé 23:5-9
- Main, M. R. W., Vice-président, Administration, Massey-Ferguson Ltd.**
- Discussion 10:12, 26-37, 43-53
- Main-d'œuvre**
- Abus système 4:63, 73-4
 - Canada-É.-U.
 - Mutations 10:19-20
 - Taux salaires, productivité 14:10, 12, 17, 30; 15:13, 40-2; 22:26, 31; 26:46-7

New Brunswick, Province

- Forestry, Bathurst pilot project 6:22-3
- Maine, State, relations 13:12-3, 32-3

New Zealand

- Beef, dumping, quotas 1:36-8

Non-Tariff Barriers

- Canada-other countries 1:39; 4:79
- GATT 23:7
 - Complaint 1:13, 38-9
- National Film Board 1:39
- Packaging and Labelling Act 1:14, 39
- Provincial, alcoholic beverages 1:13-4, 39

North American Common Market

- Negotiation, comments 4:78-9

Northern Telecom Ltd.

- Bell Canada, relations 3:7-9, 34, 44
- Bell-Northern Research Ltd., subsidiary 3:8, 34
- Chairman, Chief Exec. Officer, statement 3:6-13
- Comments
 - Gindin, Samuel 26:28-9
 - Shepherd, John 18:10, 13, 17, 23-4, 30, 39
- Competition 3:20-1, 23, 30, 42
- History 3:7, 13-4, 44
- Operations 3:7-14, 20-4, 27-44
 - R & D 3:18, 21-7; 20:22; 26:33
- Personnel 3:8, 21-3, 28, 34

Nova Scotia Forest Industries

- Swedish company ownership 6:25

Nuclear Industry

- SCC position 18:37

OECD

See

- Organization for Economic Cooperation and Development

(The) Obstacle Course facing the United States Manufacturer or Producer contemplating Exporting to Canada

- Article 1:9

Ohlson, Carl E., Vice-Pres. Marketing, Atlas Steels

- Steel industry 8:38, 45-9, 62

Oliver, Craig, Dir. Gen., Supply Planning Sector, Supply and Services Dept.

- Basic Procurement Practice*, document 23A:5-7
- Discussion 23:37
- Statement 23:20-2

Ontario, Province

- Great Lakes Water Quality Agreement 13:23

Ontario Development Corporation

- Machinery industry, assistance 9:33

Création troisième catégorie 4:63

Économie, indifférence 14:14-8

États-Unis, droit de travail, législation 2:31

Facteur coût 2:17-9, 20-2, 24, 28-31; 3:10; 9:43-4; 26:22, 27-8

Marché emplois, politiques 26:21

Média, problèmes 6:32-4

Motivation 2:38-9, 45-7; 7:25

Mouvements ouvriers 6:31-2

Productivité 2:20, 38; 3:10; 4:49, 52-6; 14:10, 12, 17; 26:26-8

Programmes bien-être, effet 7:25; 10:25, 36-7; 14:30-1

Relations travail, gouvernement, intervention 4:60-1, 71, 72
Salaires

É.-U., comparaison 7:42-3; 8:33, 40, 42, 46, 59; 9:20-1, 43-4; 11:30, 55-7; 14:10-3, 41; 22:20-1, 24, 31; 26:46-7, 52-3

Minimum, effet 4:63; 21:11-2, 19-20, 41; 22:20-1, 24, 31; 26:46-7

Taux bas, autres pays 22:10-1

Secteur privé 3:15-6, 38; 6:34-5

Secteur public

Droit de grève 3:38; 4:59-60

Nombre, contrôle 3:16

Position de monopole 4:59, 71

Salaires 3:15-6

Voir aussi

Industries diverses

Salaires

Syndicats

Main-d'œuvre et Immigration, min.

Ministre, déclarations, critique 14:49-50

Programmes, cours pour immigrants 28:29

Syndicats, responsabilité 14:57-8

Maine, État

- Nouveau-Brunswick, prov., relations 13:12-3, 32-3

Malaisie

- Northern Telecom Ltd., usine 3:42

Manitoba, Province

- Rivière Garrison, dérivation 13:15, 23, 33

Marchés

Forces, confiance 4:60, 71, 72, 77

Géographie 4:26, 29

Gouvernement, intervention, effet 3:12, 36-7, 71, 72

Orientation, facteurs 5:39

Massey-Ferguson Ltd.

Actionnaires 10:49-50

Commerce, É.-U., autres pays 10:13-5

Exposé, discussion 10:5-53

Historique, fonctionnement 10:6-8, 42-4; 16:22-4

Importance société 10:12

Pourcentage marché canadien 10:13, 30

Rapport annuel 1976, explications 10:8-18

Recherche et développement 10:44-5

Société multinationale, avantages 10:47-8

Ventes totales Can.-É.-U. 10:24

Organization for Economic Cooperation and Development

Corporations, multinational, guidelines 12:22-3

Orr, Allan V., Vice Pres., Gen. Mgr., Atlas Steels

Discussion 8:36-63

Statement 8:31-6

PAIT

See

Program for the Advancement of Industrial Technology

Packaging and Labelling Act

See

Consumer Packaging and Labelling Act

Pearse Report

See

British Columbia. Royal Commission on Forest Resources

Pension Plans

Legislation, US comparison 14:50-2

Trade unions 10:37; 14:6, 11, 50-2

Peters, A. V., Vice-Pres., Michelin Tires (Canada) Ltd.

Background 24:5

Discussion 24:10-38

Statement 24:5-10

Petro-Canada

Role 20:25-6

Petrosar

See

Polysar Ltd.

Phillips, Roy, Exec. Dir., Canadian Manufacturers' Association

Discussion 4:33, 63-80

Phosphate

Production US 5:36

Plastics Industry

Fabricated 11:33-4

See also

Society of the Plastics Industry

Plywood Industry

See

Forest Industry. Plywood

Pollution

Great Lakes 8:38

Road salt 7:34

See also

Individual Industries

Polysar Limited

Com Share Ltd. controlling interest 11:27

Exports 11:37

Média

Problèmes financiers, socio-économiques, information, rôle 6:32-4

(A) Metric America—A Decision Whose Time has Come

Étude É.-U. 19:6

Mexique

Équipement agricole, commerce 10:9

Zone libre-échange 1:20

Michelin Tires

Voir

(Les) Pneus Michelin Canada Ltée

Missions diplomatiques

Immunité juridiction criminelle 25:18

Importance taille délégations 25:16-7

Voir aussi

Bill C-6

Mitchell, M. W., Vice-président Finance, Ford Motor Company of Canada

Discussion 7:33, 35

Mode principal d'achat

Oliver, Craig, document 23A:5-7

Modèle socio-économique

Actuel, description, FCEI 22:13; 22A:4

Stabilité, description, FCEI 22:6, 8-9, 14; 22A:2-3

Molgat, hon. Gildas L., sénateur (Ste. Rose)

Bill C-24 28:103

Moller, M. John V., Dir. Dépt. Affaires internationales, Motor Vehicle Manufacturers Assoc. of the United States, Inc.

Accord automobile 17:33

Molson, hon. Hartland deM., sénateur (Alma)

Bill C-24 28:42-4

Moore Corporation Ltd.

Actionnaires 15:7-8

Actions, dividendes 15:20-1, 25-6, 32-3, 42-3

Activités

Belgique 15:29

Canada 15:6-8, 12-6, 19-21, 33-4, 37, 39-40, 44-5

Direction 15:27-8

Équipement manutention 15:36-7

É.-U. 15:6-7, 10-6, 19, 21-3, 31, 33-4, 44-5

Famille Moore, intérêts 15:26

Financement 15:20-1, 25-6, 32-3, 42-3

Intégration verticale 15:31-2, 38

Mondiales 15:7, 10, 17-20, 30, 37

Usines d'emballage 15:30

Brevets 15:16

Canada-É.-U.

Gouvernement, politique approvisionnement 15:11, 31

Impôt 15:23

Matières brutes 15:8, 22, 31-2, 35

History 11:27, 29-31, 37, 42
 ITC, Chemical Branch, relations 11:43
 Market
 Canada, US 11:28
 Canadian 11:15-6
 Offshore 11:28, 37
 Petrosar 11:28, 34-6, 39, 41-2, 44
 Feedstocks 11:35, 39
 Partner companies 11:34
 Share 11:26-7
 Plants
 Styrene, Sarnia 11:35-6, 42
 US 11:31-2
 Polysar Group
 Assets 11:27-8
 Employees 11:27
 Plants, location, products 11:28
 Sales 11:27
 Products 11:27, 29
 Latex 11:31-2
 Plastics 11:33, 40-1
 Polystyrene 11:32, 42
 Synthetic rubber 11:27, 29-31, 40
 Research and development 11:38
 Shares
 Common, CDC 11:27, 43
 Preferred, market 11:43
 Syncrude Canada Ltd. 11:29, 38-9, 41-2
 Trade, competitiveness, position 11:28-30

Post Office Dept.

Mechanization, technology import 18:17-8
 Private mail carriers 14:61

Potash Industry

Saskatchewan
 Canadian Pacific Investments Ltd., comments 5:38-9
 Takeover 20:14, 16

Prairie Implement Manufacturers Assoc.

Submission 23:38-9, 42, 45-6; 23A:1-4

Prime Minister

Address Session US Congress 12:5; 13:5-7, 27-9

Productivity

Economy importance 11:30
 Products, new, marketing 16:7
 See also
 Individual companies
 Individual industries
 Labour

Program for the Advancement of Industrial Technology

R & D use 9:48, 50
 SCC comments 18:38

Provinces

Diplomatic mission 25:17

Prix, différences 15:37
 Productivité 15:8, 24, 29-30, 44
 Salaires, avantages sociaux 15:8, 13-5, 17, 23-4, 33, 40-1, 43-4
 Tarifs 15:15, 22, 37-8
 Transports, coûts 15:24
 Commercialisation, recherche et développement 15:11-3, 16-7, 27, 30, 33, 35-6; 16:31
 Concurrents 15:10, 26-7
 Économie d'échelle 15:11, 22, 24-5, 29
 Employés 15:8, 28-9, 44
 Mutation, Can.-É.-U. 15:13, 40-2, 44
 Vendeurs, formation 15:17
 Historique 15:6-7, 14, 27, 44
 Importations-exportations 15:15, 17-8, 21, 25, 39; 16:31
 Liaison
 Entreprises, machines commerciales 15:36
 Fabriques d'ordinateurs 15:12, 36
 Lieu d'impression, exigence, effet 15:15, 37-8
 Produits nouveaux 15:12-3, 27
 Papier sans carbone 15:12-3, 28-9
 Sociétés, acquisition
 É.-U., Règlements 15:11, 22-3, 33-4
 International Graphics 15:33-4
 Lamson Industries 15:9-10, 20-1, 35, 39, 42
 Reid, Lithographing Co. 15:29-30
 Taux de change, effet 15:34-5
 Transport, problèmes 15:24, 40
 Ventes
 Canada 15:7, 19, 44
 É.-U. 15:7, 11, 19, 44
 Mondiales 15:6, 9, 19-20
 Personnalisées 15:19
 Services 15:17, 19

Motor Vehicles Manufacturers Association of the United States, Inc.

Président, exposé 17:6-17
 Recherche et Développement 17:24

Mounfield, M. William, Président, Massey-Ferguson Industries Ltd.

Discussion 10:20-53
 Exposé 10:5-20

«Multinational Enterprise Project»

Univ. Harvard 12:6, 10

Murphy, M. Mark, Recherchiste, Conseil des sciences du Canada

Technologie avancée 18:44

Nations Unies, Conférence sur le droit de la mer, New York, 1977

Exploitation minière, fonds marins 13:15, 35

Northern Telecom Ltd.

Commentaires
 Gindin, Samuel 26:28-9
 Shepherd, John 18:10, 13, 17, 23-4, 30, 39
 Concurrence 3:9, 14-5, 20

Embassy, Washington, Provincial Interests Officer 13:9, 33-4
 Energy, environment 13:8
 Federal government consultation 13:12-3, 33-4
 Information flow program, External Affairs Dept. 13:8-9
 Liquor boards, control 1:13-4, 39

Puerto Rico

Northern Telecom Ltd., exports 3:41

Pulp and Paper Industry

Anti-pollution
 Canada-US 6:18, 41; 27:42
 Cost 6:17-8, 46; 27:35-7, 40-1, 43
 Basic position 6:7-9
 Bell, T. J., Chairman, Abitibi Paper Co., quote 27:8-9, 22, 34
 British Columbia
 Capital, short-term, required 6:17
 Foreign control 6:35
 Canada-US, product composition 27:6, 10
 Capital, raising, problems 6:38-40, 46
 Companies
 Expansion, modernization 6:6, 13, 17, 45-6
 Foreign control 6:25, 35
 Number, production 6:6
 Profits 6:39-40, 46
 Competition 5:19; 6:7; 27:7, 12, 26, 35
 US 6:6-7
 Exchange rate, effect 6:28; 27:8-10, 23
 Exports 6:6, 11; 27:6, 10, 16-8
 US 6:6; 27:7, 12, 18-9
 Western Europe, Japan 6:6; 27:7, 12
 Importance 6:6; 27:38, 43
 Investment return 6:39-40, 46
 Linerboard, EC concessions 27:13
 Lorrain, L. H., comments 27:6-14
 Market
 Distance, size 6:36, 48
 Past, future 27:7, 10, 22, 25
 World distribution 6:36; 6A:1, 3
 Newfoundland, Prov. 27:25
 Newsprint 6:6, 35-6, 38, 47-8; 27:7
 Capacity sustained yield 27:23
 Companies control 6:35
 Eastern Canada 27:9
 Manufacturing cost 6A:1, 7; 27:9
 Mills, old 27:9
 Paper
 Fine
 Canada-US 15:22, 26, 31, 35, 38-9; 27:11-4, 18
 Definition 27:39
 Problems 27:11-4, 39-40
 Tariff 5:19; 6:8, 48; 27:11-4
 Recycling 6:49; 6A:19-21
 US competition 6:6-7, 35
 Papers, paperboard, tariff-protected US, other countries 6:6
 Prices 27:7, 10, 16-7, 19, 24, 37-8
 Provincial jurisdiction, effect 27:25-6, 34
 Pulp

États-Unis
 Fabrication 3:11
 Ventes 3:28
 Historique, fonctionnement 3:7-8, 13-4
 Institution en société publique 3:44
 Malaisie, usine 3:42
 Marché canadien, position 3:8-9, 34-5
 Mémoire, discussion 3:6-44
 Recherche et développement 3:18, 21, 22, 34; 20:22; 26:33

Nouveau-Brunswick, Province

État du Maine, relations 13:12-3, 32-3

Nouvelle-Orléans

Zones libre d'échange 1:20

OCDE

Voir
 Organisation pour Coopération et Développement économique

Office de tourisme du Canada

Activités 21:19, 30, 32-3, 37-8
 Budget 21:17-8, 32, 37
Réalités du tourisme 21:6

Ohlson, M. Carl, Vice-président, Commercialisation, Atlas Steels

Discussion 8:38, 45-6, 62

Oliver, M. Craig, Directeur gén., Secteur planification approvisionnement, Min. Approvisionnements et Services

Discussion 23:37
 Exposé 23:20-2
Mode principal d'achat 23A:5-7

Ontario, Gouvernement

Vins, appui industrie 1:13

Ontario, Province

Grands Lacs, entente 13:23

Organisation pour Coopération et Développement économique

Corporations, multinationales, directives 12:22-3

Orr, M. Allan V., Vice-président et directeur général, Atlas Steels

Discussion 8:36-63
 Exposé 8:31-6

Ougandais

Asiatiques, considérés comme réfugiés Convention 28:55

PATI

Voir
 Programme pour avancement technologie industrielle

Panama

Zone libre d'échange 1:21

Patronat

Voir
 Industrie. Patronat

- Companies, control 6:35
 - Conversion industry 5:11; 6:47
 - Costs, US comparison 6:24
 - Expansion 6:6; 27:24
 - Exports 27:13
 - Production, cost 6:13; 6A:1, 5
 - US southern states 27:9, 33-4
 - Research, technology 6:42-4, 46; 18:33, 43; 27:25, 31-3
 - Tariff 5:19; 6:7-8; 27:11-3, 43
 - Trade policy, briefs 6:7
 - US promotion, buy US 6:20
 - Wages, benefits, US comparison 27:9-10, 17-22, 29-30
 - Wood
 - Husbandry 27:32
 - Quality 27:31-3
 - Rationalization mill supply 27:26
 - Supply 27:22, 30-2
 - Wood costs
 - Canada-US 27:8-9
 - US, Scandinavia comparison 6:24
 - See also*
 - Canadian Paperworkers Union
- Pulp and Paper Research Institute of Canada**
- Research, technology 6:42-3
- Quebec. Immigration Dept.**
- Bill C-24
 - Active participation with federal govt. 28:49, 50
 - Concerns, correspondence 28:51-3
 - Objections, Section 39 28:92
 - Copies correspondence between Hon. Jacques Couture, Minister Immigration and Hon. Bud Cullen, Minister Manpower and Immigration. Enclosure 28A:1-9
- Quebec, Province**
- Independence, Pres., DuPont of Canada, Ltd. comments 11:55
- R & D**
- See*
 - Research and Development
- REA**
- See*
 - United States. Rural Electrification Authority
- Regional Economic Expansion Dept.**
- Small business secretariat 22:12
- Reid, Patrick, Dir. Gen., Bureau Public Affairs, External Affairs Dept.**
- Public Affairs budget 13:25-7
- Reports to Senate**
- Bill C-6, without amendment 25:5
 - Bill C-24, without amendment, subject to addendum 28:6, 134
 - Canadian Relations with the United States
 - Volume I

Pêcheries

Accord intérimaire 13:7

Peters, M. A. V., Vice-prés., Pneus Michelin (Canada) Ltée

Discussion 24:10-38

Exposé 24:5-10

Notes biographiques 24:5

Petro-Canada

Rôle 20:25-6

Pétrole, gaz

Exportations

É.-U. 5:13

Politique canadienne 5:13

Restrictions 1:16

Prix 8:55

Transformation 5:8, 15-6

Petrosar

Voir

Polysar Ltd.

Phillips, M. Roy, Directeur exécutif, Association manufacturiers canadiens

Discussion 4:33, 63, 68-9, 73-5, 79-81

(Les) Pneus Michelin (Canada) Ltée

Actions 24:36-7

Brevets 24:37

Droits douane, remise 23:13-4, 20

Employés 24:17-8, 26-31; 24A:7-8

Établissement Canada, réaction É.-U. 24:9, 23

États-Unis

Assistance 24:35

Droits compensateurs 23:30-2, 34, 46-7; 24:9, 11, 24-5, 35-6; 24A:5-6

Procès 24:9-10, 14-5, 18-9, 24

Exportation É.-U. 24:5, 7

Gouvernement fédéral, aide 24:9-10, 14-5, 18; 24A:4-5, 8-12

Historique 24:6-10; 24A:1

Importation Europe 24:13

Investissement 24A:7-8

Nouvelle-Écosse

Aide 24:7-10; 24A:4-5

Taxe 24:38

Opérations 24:7, 11-3, 17, 23-5, 27, 30, 32-4; 24A:2-5, 12-3

É.-U. 24:12-3, 23, 26-7, 30, 33-4; 24A:2-4

Pneu radial 24:6, 15-7; 24A:2

Carcasse en acier 24:6, 15-6; 24A:1-2

Recherche et développement 24:31-2

Salaires 24:26; 24A:12-3

Stelco, autres compagnies, relations 24:32-3; 24A:6-7

Syndicats 24:26, 28-9

Vice-président, exposé, résumé 24:5-10; 24A:1-13

Politique commerciale

Protectionniste, effets 1:8

Pollution

Contrôle 13:16

Press reports favourable 13:5
 Recommendations 12:5-6
 External Affairs Dept. consideration 13:5
 IJC 13:37-40
 Implementation 13:5-40
 PM address US Congress 12:5; 13:5-6
 Sec. of State External Affairs comments 13:6-40
 Textbook Simon Fraser Univ. 13:5

Research and Development

Agricultural machinery industry 10:27
 Comments
 Rotstein, Prof. A. 20:7-9, 35
 SCC 18:5-50
 Companies, quasi-merger 16:15
 Corporations, multinational 12:36-7; 14:38-9; 15:11-3, 16-7, 27, 30, 33, 35-6
 Cost 3:18, 20, 24, 34
 Educational priorities 18:33-4, 39; 20:9
 Environment, change 18:39
 Expenditures 4:27, 32, 34, 36
 Government 18:23, 26-7, 39
 Contracting-out 18:25-6, 39
 Research organizations, universities, assistance 3:30
 Support
 Industry 18:21-4, 37-9, 45-6, 49
 Rationalization, prerequisite 18:30-1, 39
 Withdrawn 18:9
 Importance 4:27; 9:52; 18:5-17, 21; 20:7-9
 Incentives
 Motivation 3:25-9, 40
 Sales, percentage 3:26, 40
 Tax 3:19, 25-9, 36-7; 9:47; 12:36; 15:13, 35-6; 18:22, 24-5, 39
 Industrial, unit size 18:11
 Machinery industry 9:20, 30, 32, 47-8, 50, 52
 Manufacturing ind., expenditures-sales 18A:4
 Market base 18:23
 Northern Telecom Ltd. 3:18, 21-35
 Personnel 3:21-3, 28, 34
 Program for the Advancement of Industrial Technology (PAIT), use 9:48, 50
 Secondary manufacturing 18:46
 Small companies innovation, funding 18:38
 Technology
 Erosion 20:7-8, 35
 High, explanation 18:32-3, 43-5
 Import
 High, low sectors, effect 18:8-9, 11
 Japan 18:17-8
 License 18:17-9
 Ownership 18:17-8
 Large, world-scale, units necessary 18:11
 Leadership 3:33
 Sale 3:32-3; 8:62
 Small scale, efficiency 22:11
 Sovereignty, specialization 18:11-6; 20:9
 United States 18:6-7
 United States, locations 17:23-4
See also

Lutte contre, réglementation, industrie, frais 6:17-8; 7:28; 8:37-9, 50
 Régions côtières 13:15-6
 Rivière Garrison, dérivation 13:15

Polysar Limited

Actions
 Ordinaires, CDC 11:27, 43
 Privilégiées, marché 11:43
 Com Share Ltd., majorité actions 11:27
 Commerce, compétitivité, position 11:28-30
 Exportations 11:37
 Groupe Polysar
 Avoirs 11:27-8
 Employés 11:27
 Usines 11:28
 Ventes 11:27
 Historique 11:27, 29-31, 37, 42
 Ind. et Comm., Min., Dir. produits chimiques, relations 11:43
 Marché
 Can.-É.-U. 11:28
 Canadien 11:15-6
 Étranger 11:28, 37
 Petrosar 11:28, 34-6, 39, 41-2, 44
 Actions 11:26-7
 Sociétés participantes 11:34
 Stocks d'alimentation 11:35, 39
 Produits 11:27, 29
 Caoutchouc synthétique 11:27, 29-31, 40
 Latex 11:31-2
 Plastiques 11:33, 40-1
 Polystyrène 11:32, 42
 Recherche et développement 11:38
 Syncrude Canada Ltd. 11:29, 38-9, 41-2
 Usines
 É.-U. 11:31-2
 Styrène, Sarnia 11:35-6

Postes, Ministère

Automatisation, techniques, importation 18:17-8
 Facteurs indépendants 14:61

Potasse, Industrie

Saskatchewan, affirmation souveraineté 20:14, 16

Prairie Implement Manufacturers Assoc.

Présentation 23:4, 38-9, 42, 45-6; 23A:1-4

Premier Ministre

Discours, Congrès américain 12:5; 13:5-7, 27-9

Privilèges et immunités diplomatiques et consulaires au Canada

Voir
 Bill C-6

Productivité

Diminution 1:11; 2:16
 Économie, importance 11:30
 États-Unis, comparaison 2:20-1, 30-1; 3:12, 18; 4:23, 52; 5:40; 6:34; 7:25-6; 10:18-9, 32

Industrial Research and Development Incentives Act Program for the Advancement of Industrial Technology

Resource Industry

Chemical industry, interdependence 11:6-7

"Economic rents" 20:15

Foreign ownership 12:30

Major, others comparison 5:32

Nationalization 20:15

R & D, use 18:45-7

Tax rate, effect 5:14-5, 29-30, 34-7

US domination 1:7-8

See also

Natural Resources

Resources

See

Natural Resources

Review of the North American Automotive Industry

Labour costs 26:28

McDermott, Dennis, comments 26:6

Productivity 26:26

Quote, costs, productivity 26:7

United Automobile, Aero Space and Agricultural Implementation Workers of America, submission 26:31

Riley, Hon. Daniel A., Senator (Saint John)

Bill C-24 28:33, 36-7, 54, 79, 85, 108, 116

Rotstein, Prof. Abraham, Political Economy Dept., University of Toronto

Background 20:5

Discussion 20:10-36

Statement 20:6-10

Rowe, Hon. Frederick William, Senator (Lewisporte)

Bill C-6 25:13, 18

Bill C-24 28:59-63

Canadian Relations with the United States 2:38-40, 47-8, 50-1; 4:22, 48, 63-6, 69-76, 80; 6:22-3, 25, 28, 30-1, 34, 37-9, 44-6, 48, 50; 10:12, 19, 31-3; 13:18-20, 24, 29-30, 34; 15:26-8; 16:18, 24-6; 19:18-9; 20:10, 13, 31; 23:16, 20, 35; 24:10, 17-8

Royal Commission on Corporate Concentration

Shepherd, John, SCC, comments 18:14

Royal Commission on Cost of Farm Machinery

Report, 1971 10:6, 30

Royal Commission on Taxation

Companies leaving Canada, impact 10:37

Rubber Industry

Latex 11:31-2

Synthetic, manufacture, trade 11:27, 29-31

Rush, I. C., Pres., Chief Exec. Officer, Polysar Ltd.

Discussion 11:37-45, 58

Statement 11:26-37

Facteurs d'influence, solutions 4:53-6; 6:34-5; 7:25-6; 10:32-4

Grèves, effet 2:37; 4:27, 31

Mesure 4:52; 10:32-4

Produits nouveaux, commercialisation 16:7

Voir aussi

Industrie

Industries diverses

Produits de base

Voir

Industrie primaire

Programme de surveillance des importations

Condamnation 1:30-2, 39-40; 23:17, 48

DISC, relations 1:9; 23:17, 48-9

Objectifs, fonctions 1:9, 14, 33; 23:17-8, 49

Programme modernisation industrie exportation matériel de défense

Utilisation 9:33

Programme pour avancement technologie industrielle

Conseil Sciences Canada, commentaires 18:38

Utilisation 9:32, 48

Propriété étrangère et structure de l'industrie canadienne

Application 20:11

Provinces

Ambassade, Washington, agents intérêts provinciaux 13:9, 33-4

Énergie, environnement 13:8

Gouv. fédéral, consultation 13:12-3, 33-4

Mission diplomatique 25:17

Programme diffusion information 13:8-9

Québec, Immigration, ministère

Bill C-24

Objections art. 39 28:51

Participation active avec gouv. fédéral 28:49, 50

Réserves, correspondance 28:51-3

Copies correspondance entre hon. Jacques Couture, ministre et hon. Bud Cullen, ministre Main-d'œuvre et Immigration. Pièce jointe 28A:1-9

Québec, Province

Séparation, Prés., Du Pont du Canada Ltée, commentaires 11:55

R & D

Voir

Recherche et Développement

Rapports au Sénat

Bill C-6, sans amendement 25:5, 19

Bill C-24, sans amendement, sous réserve addenda 28:6, 134

Volume I

Manuel, Univ. Simon Fraser 13:5

Presse, appui 13:5

Russell, Lyle, Asst. Dir., Tariffs Div., Finance Dept.

Discussion 23:24-37, 44-5

SCC*See*

Science Council of Canada

Sayers, C. F., Pres., Canadian Importers Assoc.

Background 1:6-7

Discussion 1:18-30, 42-3

Scandinavia

Forestry practices, interchange 6:25

Wood, costs 6:24

Science and Technology, Ministry of State

Industrial policy 18:20-1

Science Council of Canada*The Dilemma of Canadian Manufacturing* 18:5

Industrial condition 18:6-12

Industrial Policies Committee 18:6, 22

Industrial policy, technological sovereignty 18:11-6

Industry, A & D incentives, tax, general, report 18:22-4

Innovation in a Cold Climate 18:5

Program of Work 18:6

Scrivener, R. C., Chairman, Chief Exec. Officer, Northern Telecom Ltd.

Biographical data 3:6-7

Discussion 3:13-44

Statement 3:6-13

Service Industry

Wages escalation 14:25-7

Shepherd, John, Exec. Dir., Science Council of Canada

Background 18:5

Discussion 18:13-50

Statement 18:5-13

Signal: Systems Overload

CMA green booklet 4:6, 27, 32, 61-2

Singapore

Northern Telecom Ltd. factory 3:33

Skeoch, Prof. Lawrence, Glenburnie, Ont.

Background 16:5

Discussion 16:11-2

Statement 16:5-11

Skeoch Report*See**Dynamic Change and Accountability in a Canadian Market Economy*

Recommandations 12:5-6

Affaires extérieures, Min., étude 13:5

Application 13:5-40

CMI 13:37-40

Premier ministre, discours, Congrès américain 12:5; 13:5-6

Secr. d'État aux Affaires extérieures, commentaires 13:6-40

Réalités du tourisme

Office de tourisme du Canada 21:6

Recherche et Développement

Commentaires

Conseil Sciences Canada 18:5-50

Rotstein, Prof. A. 20:7-9

Commercialisation, base 18:23

Dépenses, stimulants 3:12, 17-8, 25-9, 36, 40; 4:27, 35, 37; 9:32, 46-7, 52; 10:44-7

Éducation, priorités 18:33-4, 39; 20:9

États-Unis, sites 17:23-4

Gouvernement 18:23, 26-7, 39

Assistance

Diminuée 18:9

Industrie 18:21-4, 37-9, 45-6, 49

Rationalisation nécessaire 18:30-1, 39

Impartition 18:25-6, 39

Recherche organisation, universités, aide 3:30

Importance 4:27; 9:52; 18:5-17, 21; 20:7-9

Industrie secondaire 18:46

Industries manufacturières, rendement vente 18A:15

Milieu général, changement 18:39

Petites sociétés, innovations, financement 18:38

Recherche industrielle, équipes, dimensions 18:11

Stimulants, taxes 3:19, 25-9, 36-7; 9:47; 12:36; 15:13, 35-6; 18:22, 24-5, 39

Technologie

Avancée, explication 18:32-3, 43-5

Envergure internationale, équipes nécessaires 18:11

Érosion 20:7-8, 35

États-Unis 18:6-7

Importations

Avancée, primaire, effet 18:8-9, 11

Brevet 18:18-9

Japon 18:17-8

Propriété 18:17-8

Petite échelle, efficacité 22:11

Souveraineté, spécialisation 18:11-6; 20:9

Supériorité Canada 3:33

Voir aussi

Programme pour avancement technologie industrielle

Régimes de pension

Législation, É.-U., comparaison 14:50-2

Syndicats 10:37; 14:6, 11, 50-2

Reid, M. Patrick, Dir. gén., Bureau Affaires publiques, Min. Affaires extérieures

Affaires publiques, budget 13:25-7

Sloan Report*See*

British Columbia. Public Inquiries Act. Commission relating to Forest Resources of B.C.

Smith, Hon. George I., Senator (Colchester)

Bill C-6 25:8-11

Snelgrove, R. M., Vice-Pres., Legal Counsel, Massey-Ferguson Industries Ltd.

Personnel 10:19-21, 38

Social Services*See*

Governments. Services, activities

Society of the Plastics Industry

Study 11:34

Socio-economic Model

More stable, description CFIB 22:6, 8-9, 14; 22A:2-3
Present, description, CFIB 22:13; 22A:1

South Africa

Workers, bilateral agreements other countries 12:14, 18, 22

Southern, R. D., Pres., Chief Exec. Officer, ATCO Industries Ltd.

Biographical data 2:6
Discussion 2:27-54
Statement 2:5-26

Sovereignty at Bay

Vernon, Prof. Raymond 20:20

Sparrow, Hon. Herbert Orville, Senator (The Battlefords)

Canadian Relations with the United States 1:15-9, 21, 25-6, 36-7, 47; 2:37, 40-1; 7:36-8; 10:20-1, 23-4, 39, 50-1; 20:11-4, 16; 23:16, 27, 36, 38-42, 46; 24:19-20, 51-2

Stanford, J. S., former Dir., Legal Advisory Services, External Affairs Dept.

Bill C-6
Discussion 25:8-19
Statement 25:6-8

Steel Company of Canada (Stelco)

Canadian Trade and Tariffs Committee, submission 8:47
Iron ore mines, US 8:14, 53
Lake Erie development 8:26, 29
Operations 8:7-31, 37-64; 8A:2, 4
Wages, US Steel Co., comparison 26:25

Steel Industry

Auto Pact, effect 8:34, 59-60
Capital expenditures 8:25, 33, 58; 8A:24
Carbon steel small auto, effect 8:60
Competition 5:24-8; 8:9, 23-5, 32-3, 39, 43, 50
Offshore 8:20, 30, 40, 45, 48-50, 60
Control, management 8:6

Ressources naturelles

Transformation 5:7-8, 10, 15-6, 19-20, 22-3, 28-9, 39; 6:46-7; 20:8, 17-8
Plomb, zinc, métaux connexes 5:8-9, 20, 31; 20:18
Produits dérivés pétrole 5:8; 20:18

Richesses naturelles, Industrie*Voir*

Industrie primaire

Riley, hon. Daniel A., sénateur (Saint John)

Bill C-24 28:33, 36-7, 54, 79, 85, 108, 116

Rotstein, Prof. Abraham, dépt. Sciences politiques, Univ. de Toronto

Discussion 20:10-36
Exposé 20:6-10
Notes biographiques 20:5

Rowe, hon. Frederick William, sénateur (Lewisporte)

Bill C-6 25:13, 18
Bill C-24 28:59-63
Relations du Canada avec les États-Unis 2:38-40, 47-8, 50-1; 4:22, 48, 63-6, 69-76, 80; 6:22-3, 25, 28, 30-1, 34, 37-9, 44-6, 48, 50; 10:12, 19, 31-3; 13:18-20, 24, 29-30, 34; 15:26-8; 16:18, 24-6; 19:18-9; 20:10, 13, 31; 23:16, 20, 35; 24:10, 17-8

Royaume-Uni

Industrial Reorganization Corporation 16:17
Industrie équipement agricole 10:46
Sociétés, quasi-fusions 16:16

Rush, M. Ian, Prés. et Dir. exéc., Polysar Ltd.

Discussion 11:37-45, 58
Exposé 11:26-37

Russell, M. Lyle, Directeur adj., Div. Tarif, Min. Finances

Discussion 23:24-37, 44-5

SEE*Voir*

Société pour expansion exportations

Salaires

Augmentation, effet 2:17, 20; 3:12
Avantages sociaux 8:61; 14:11-3
C.-B., État Washington 14:10-3
Contrôles 3:16
Différences régionales 14:48
États-Unis, comparaison 1:11; 3:12; 4:23, 25; 6:8; 7:42-3; 8:42-3, 61; 10:19, 34; 14:10-4, 17, 23-4
Minimum, augmentation, effet 4:63, 74-5
Négociations 2:17, 20; 3:12; 4:60, 70; 8:61; 14:12-4
Parité 7:43
Secteur privé 3:15-6, 38; 4:60-3
Secteur public 3:15-6, 38; 4:26, 59-63
Secteur tertiaire entreprise privée 4:62-3

- Cyclic nature 8:30, 40-1, 48, 56
 Domestic consumption 8:22; 8A:20
 Dumping 5:24; 8:30, 47-51, 56, 60
 Economies of scale 8:23-4
 Employees 8:32, 43
 Employment 8:6, 22; 8A:22
 Energy consumption 8:26; 8A:26
 Environmental control 8:26, 37
 Costs 8:38-9
 Standards, Canada-US 8:38
 Estey, Mr. Justice, Ontario study, prices 5:24; 8:39-40, 48
 Exchange rate, effect 8:54
 Exports, third countries 8:33
 GATT regulations, Canada-US interpretation 8:35, 51, 56
 Importance 8:30
 Imports-exports, world 8:20; 8A:14, 16
 Integrated, non-integrated producers, operations 8:7-8, 44; 8A:2
 Market 5:26; 8:30, 34-6
 Canadian 8:22, 29-30, 32-33; 8A:20
 Market-oriented 5:27
 Metallurgical coal 8:10-3; 8A:8, 12
 Transportation cost 8:10-1, 18-9
 Movement, Canada-US south, west 8:30, 45
 Objective 8:29
 Plants, location 8:7-8; 8A:2
 Prices 5:24; 8:39-40, 48, 57; 16:24
 Production 8:6-9, 14; 8A:6
 Canada position, world 8:9; 8A:6
 Surplus Europe, Japan 5:24
 World 8A:6
 Productivity 5:24; 8:22-3, 25; 8A:22
 Products 8:20-1, 63-4
 Rolled 8:21-2, 60, 63; 8A:18, 20
 Profit, consolidated, three major companies 8A:24
 Raw materials 8:7, 33
 Transportation 5:24-7; 8:14, 16, 18-9; 8A:12
 Slurry pipeline 8:11, 19
 Raw steel capacity, companies size 8:7, 9; 8A:4
 Revenue 8:6
 Scrap iron, steel 8:10, 16-7; 8A:12
 Specialty steel 8:31-5, 45, 49, 52, 55-7, 62
 Sponge iron 8:7, 17-8, 28
 Supply, 2-3 years 8:55
 Tariffs, Canada-US 8:47
 Tax incentives, US comparison 8:27-8
 Tax system, capital cost allowance 8:58
 Technology 8:28, 62; 16:24
 Trade, free 8:45-6
 Trade union agreements 8:61
 Transportation 5:24-7; 8:11, 14, 16, 18-9; 8A:12
 Union-management 8:40-4
 Strikes 8:41-3
 US comparison 8:34, 40
 United States
 Bilateral agreement 5:25; 8:33-4, 48
 Coal mining, militant labour 8:11
 Comparison 5:24; 8:9, 20-7, 30, 45-50; 8A:6
 DISC, effect 8:49, 52-3
 Imports from 8:48
 Structures, niveaux d'emploi 14:45-7
 Voir aussi
 Industries diverses
Sayers, M. C. F., Président, Association des importateurs canadiens
 Discussion 1:18, 20-1, 26, 28-30, 39, 42-3
 Notes biographiques 1:6-7
Science et Technologie, Ministère d'État
 Politique industrielle 18:20-1
Scrivener, M. Robert C., Président du conseil et Administrateur en chef, Northern Telecom Ltd.
 Discussion 3:13-44
 Mémoire 3:6-13
 Notes biographiques 3:6, 7
Services de consultation pour petites entreprises
 FCEI, commentaires 22:33
Shepherd, M. John, Directeur gén., Conseil des Sciences du Canada
 Discussion 18:13-50
 Exposé 18:5-13
 Notes biographiques 18:5
Signal: System Overload
 AMC, document 4:6, 61, 63, 72, 73
Skeoch, Prof. Lawrence, Glenburnie, Ont.
 Discussion 16:11-2
 Exposé 16:5-11
 Notes biographiques 16:5
Skeoch, Rapport
 Voir
 «Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada»
Smith, hon. George I., sénateur (Colchester)
 Bill C-6 25:8-11
Snelgrove, M. Robert, Vice-président et conseiller juridique, Massey-Ferguson Industries Ltd.
 Discussion 10:19, 21, 38, 51
Société des industries de fabrication de plastiques
 Étude 11:34
Société pour expansion exportations
 Importance 3:38
 Machinerie, industrie, activités 9:40-2
 Rôle 9:41-2
Sociétés multinationales
 Actions 12:6, 26; 20:9, 24-5
 Administration 20:4-5

- Labour-management, Experimental Negotiating Agreement (ENA) 8:40
 Legislation, effect 8:49-51
 Metallurgical coal 8:11-3
 Specialty steels
 Quota 8:35, 49, 52, 55-6
 Relationship 8:57
 Trade relations, raw materials 8:9-10
 Wages
 Job classification 8:44, 46
 Stelco-US Steel Co., comparison 26:25
 US comparison 8:33, 40, 59, 61
 See also
 Individual countries
 Iron Ore Industry
- Stenason, John, Exec. V.P., Canadian Pacific Investments Ltd.**
 Background 5:5
 Discussion 5:11-43
 Statement 5:5-11
- Strike**
 Anti-inflation controls 14:40
 Average time lost . . . selected countries 1964-73 14A:3
 Canada, record comparison 14:55-6; 26:36-7, 40-3, 50
 Canada-US, comparison 14:39, 55, 57
 Canadian Conference of Teamsters 14:54-5
 Government intervention 4:60, 70-2; 26:43-4
 Income sacrifice 26:43
 Industry, violence charges, drop 4:72
 Lawson, Hon. E. M., comments 14:22-6, 54-5
 Mismanagement grievance 14:24
 Public service 26:43
 Right to
 Australia 14:49
 Collective Agree. life 26:41
 Public sector, essential services 4:59-60
 Strikes and Lockouts 1946-75 14A:1
 Sympathy 14:56-7
 Time loss, effect 4:27, 30; 9:21
 Time lost industrial disputes . . . selected countries 1964-73 14A:2
 US involvement non-existent 14:15-6
- Sully, B., Pres., Dominion Road Machinery Co. Ltd.**
 Discussion 9:25-53
 Statement 9:13-8
- Supply and Services Dept.**
Basic Procurement Practice, document 23A:5-7
 Responsibilities 23:20
See also
 Governments. Procurement
- Sweden**
 Canada problems similar 16:13-4, 26; 18:30
 Competitiveness 16:25
 Economy 16:7-8, 25-7
 Forests, ownership, standards 6:24
- Afrique du Sud 12:14, 18, 22
 Bénéfices, coûts sociaux 12:14, 31-2, 35-6
 Canada
 Économie, proportion 12:11
 Effet 10:30; 12:6-7, 9, 28-9, 39-40; 15:43
 Politique 12:24-5, 39-40; 20:35-6
 Ressources 12:26
 Situation 2:43, 53; 10:30, 37-8, 49
 Tarif 12:12, 28-9
 Taxation 10:37-8; 20:23-4
 Technologie 18:17-8; 20:7, 21-2
 Canada-É.-U. 12:7, 11-2, 29; 20:19
 Actions, investisseurs canadiens 20:9, 24
 Niveau instruction cadre moyen 20:33
 Revendications souveraineté 20:8, 11-2, 14
 Technologie, personnel 20:10-1
 Conduite, inquiétude 14:36-9; 20:10, 29
 Décisions, intérêt canadien 10:48-9
 Définition 12:10, 37-8
 Emploi, effet, pays d'origine 12:17-8, 30-1
 Envergure mondiale 12:7-8, 19, 33-5, 37; 20:4
 États-Unis 17:26-31, 38-9
 Ventes, pourcentage 12:11
 Europe 12:11, 38
 Exportations, importations 12:34, 37; 20:14
 Inde 12:11
 Intérêts, controverse 12:26
 Marchés, diversité 12:8; 28:18
 OCDE, directives 12:22
 Organisme international, création 12:20-1; 14:38
 Paradis fiscaux, filiales non manufacturières 12:25-6
 Pays hôtes, d'origine 12:7-10, 12-3, 15-6, 19, 29, 32-5; 20:22-3
 Pays moins développés 12:11, 38
 Plan Marshall, effet 12:26-7
 Politiques, intervention gouvernementale 12:7, 12, 17-9; 14:39
 Prix, impulsions, taux de change, réaction 12:8-10
 Prix de transferts 20:22-4
 Production, décisions 17:21-2
 Profits, interdépendance 12:8, 25-6; 20:22
 Recherche et développement 12:31, 36-7; 14:38-9; 15:11-3, 16-7, 27, 30, 33, 35-6; 18:17; 20:7-8, 10-1
 Siège social au Canada, avantage 10:47-8; 12:39; 15:43; 16:23, 32
 Situation concurrentielle 12:9; 16:22-3
 Stratégie 12:28-9, 34; 16:23
 Tarif 12:11-2, 28-9
 Travailleurs, collaboration au-delà frontière 12:21
 URSS 12:11
 Vérification comptes, pays souverains, examen 12:15-7; 20:22, 24
 Williams, Lynn, commentaires 26:20
Voir aussi
 Industries diverses
- Southern, M. R. D., Président et administrateur en chef, ATCO Industries Ltd., Calgary (Alb.)**
 Discussion 2:27-54
 Mémoire 2:5-26

Industrial Institute for Economic and Social Research, productivity, comments 16:7-8

Industry

Cooperatives 16:26-7
Govt. domestic procurement 18:29-30
Mergers, quasi-merger 16:14-6
Nationalization 16:26
Private-public combined 16:18
Specialization 16:30
Structural rationalization 16:7-8, 13-4, 16, 26; 18:29-30
Subsidiaries, foreign countries 16:32
Labour 14:19, 49; 16:13, 25
Machine industry, manufacturers 9:6, 11, 45-6
Manufacturing contribution Gross Domestic Product 18A:11
Market, service 16:31-2
Productivity, decline 16:7-8, 25
Steel production 8:32-3
Tariffs 16:27
Technology 18:29-30
Telecommunications manufacturers 3:22
Trade, European Community 16:27, 30-1
Wood, costs 6:24

Syncrude Canada Ltd.

See

Polysar Ltd.

Tait, Richard, Deputy Minister, Immigration, Manpower and Immigration Dept.

Bill C-24 28:13-132

Tariff and Trade Commission

See

Canadian Trade and Tariffs Committee

Tariffs

Barriers, dismantling 5:18
British Preferential 1:11
Canada
Other countries 1:40
United States 4:78; 8:46-7; 11:57-8
Classification 23:6, 9-10
Competition, effect 5:18-9; 18:11
Countervailing 11:57; 23:7-8, 31-4
United States 23:8, 30-2, 34, 46-7
High, effect 1:8, 34, 40; 4:78-9; 11:57-8
Importance 3:30; 5:9, 22; 9:18; 18:13-4
Judicial review 23:7, 10
Imports, effect 1:14, 34
Lead, zinc, concentrates, refined products 5:11
Metric conversion, impact 23:50
MFN, position 5:10
Misconceptions 4:76, 78
Policy 18:10-1; 23:6-7, 47-8
Preferences, Developing Countries 1:11
Pulp, paper 5:11, 19; 6:7
Fine papers, effect 5:19
Reduction 11:57-8; 16:28
Selected products 11:25, 36-8, 58

Sovereignty at Bay

Vernon, Prof. Raymond 20:22

Sparrow, hon. Herbert Orville, sénateur (The Battlefords)

Relations du Canada avec les États-Unis 1:15-9, 21, 25-6, 36-7, 47; 2:37, 40-1; 7:36-8; 10:20-1, 23-4, 39, 50-1; 20:11-4, 16; 23:16, 27, 36, 38-42, 46; 24:19-20, 51-2

Stanford, M. J. S., Ancien directeur, div. consultations juridiques, min. Affaires extérieures

Bill C-6

Discussion 25:5-19

Exposé 25:6-8

Steel Company of Canada Ltd. (Stelco)

Commission royale d'enquête sur concentration sociétés, mémoire 8:29

Exportation produits finis 8:63

Exposé, discussion 8:6-64; 8A:1-27

Lac Érié, projet 8:22, 24, 26, 29

Relations patronales-ouvrières 8:40-1

Salaires, U.S. Steel, comparaison 26:25

Stenason, M. W. John, Vice-président administratif, Investissements Canadian Pacific Ltée

Déclaration préliminaire 5:5-11

Discussion 5:11-43

Notes biographiques 5:5

Suède

Canada, problèmes similaires 16:13-4, 26; 18:36

Commerce, CE 16:27, 30-1

Compétitivité 16:25

Économie 16:7-8, 25-7

Fabrication, produit intérieur brut 18A:21

Industrie

Coopératives 16:26-7

Filiales, pays étrangers 16:32

Fusions, quasi-fusions 16:14-6

Gouvernement, commandes à sociétés nationales 18:29-30

Nationalisation 16:26

Privée, publique, conjointe 16:18

Rationalisation structurelle 16:7-8, 13-4, 16, 26; 18:29-30

Spécialisation 16:30

Industrie forestière 6:46

Industrie manufacturière, développement 9:45-6

Institut industriel recherche économique et sociale productivité, commentaires 16:7-8

Main-d'œuvre 14:19, 49; 16:13, 25

Marché, service 16:31-2

Productivité, déclin 16:7-8, 25

Tarifs 16:27

Technologie 18:29-30

Sully, M. B., Président, Dominion Road Machinery Co. Ltd.

Discussion 9:25-53

Exposé 9:13-8

Trade, international 3:9, 43
 US, Japan, EC 1:34-5
 Value for duty 23:9-12, 37
See also
 GATT
 Individual Industries
 Non-Tariff Barriers
 North American Common Market

Tax Systems

Canada-US
 Corporate 2:35, 32, 40-1, 43, 45-6, 51-3; 3:19; 7:26-8, 58; 15:23
 Technology incentive 3:19, 25-9; 15:13
 Personal 2:25-6, 45-6; 3:19; 7:26-8; 8:57-8; 10:20-1; 15:23
 Investment credits 8:58
 Locked-in, period time 8:58-9
 Retail commodities 1:23-4
 Sales 3:19

Technology

See
 Research and Development. Technology

Telecommunications

Analog equipment 3:11
 Competition 3:20-1
 Digital equipment 3:11-2, 20, 34
 International agreement, feasibility 3:31-2
 Japan 3:20-1
 Manufacturers 3:20-1
 United States
 Canada relations 3:7
 Market 3:8

Textile Industry

Govt. policy
 Action selective 11:49
 Detrimental 1:32-4
 Structural rationalization 16:16-7
 Warpknit fabrics 1:33-4
 Imports
 Job elimination 11:51; 11A:9
 Problems 11:52-4; 11A:9
 Restraint 1:9-10, 14, 40
 Surveillance 1:32
 Inefficient 1:32, 46
 Inquiry, Senate Banking, Trade and Commerce Comm. 11:49-50, 52-3
 Japanese interests, mill purchase 1:46-7
 Polyester filament yarn, surcharge 11:53
 Quota
 Doubleknit fabrics 1:33-4
 Enforcement 1:33-4
 Tariff 1:32

Thibault, J. L., Dir., Communications and Economics, Canadian Manufacturer's Association

Discussion 4:7-83

Syncrude Canada Ltd.

Voir
 Polysar Ltd.

Syndicat canadien des travailleurs du papier

Canada-É.-U., comparaison unions 27:6
 Coût de la vie, COLA 27:28-9
 Historique 27:15-6, 18-9
 Membres 27:6, 14-5, 17, 39
 Industrie papier fin 27:11
 Négociations appliquées à industrie en général 27:27-8
 Rôle fondamental 27:34-5
 Statistique industrie 27:23

Syndicats

Accord négociation titre expérimental (ENA) 8:40; 26:41-2, 44-6
 Allocation pour coût vie (COLA) 26:36, 38, 54-5; 27:28-9
 Arbitrage obligatoire 26:45
 Britanniques, tradition 14:15
 Camionneurs, Alaska 14:31-5
 Canada-États-Unis
 Acceptation 26:37-9
 Alaska 2:34; 14:31-5
 Avantages sociaux 14:11-3
 Camionneurs, transferts, salaires 14:11-3, 31-2
 Comparaison 2:34-6; 3:38-9; 6:31; 10:33
 Convention salaires, statistiques 26:54-5
 Idéologie 4:64
 Inflation 26:36
 Membres 14:6
 Négociations collectives 26:17-8, 38-45, 48-50, 53-4
 Objectifs politiques 26:40
 Patronat
 Attitude, négociations 14:22-3
 Rapport 14:17-8
 Salaires 14:10, 12-3
 Transport, outre-frontière 14:10-1, 34-5
 Chefs, rôle politique 2:36, 37; 5:41
 Climat ouvrier 26:37-9
 Contrat principal 14:13-4, 57
 Contrôle 2:34-7
 Lawson, hon. E. M., commentaires 14:35-6, 44-5
 CTC 14:18-9, 44-5
 Économie
 Indifférence 14:14-8
 Membres, attitude 14:18
 Employeurs, relations, problèmes 4:72-3; 8:40-1, 43; 14:17-8, 24, 28-30
 États-Unis
 Actions collectives 14:53-4
 Domination 14:15
 Économie, intérêt 14:14-8
 Membres 14:6
 FAT-CIO, contrôle 14:18-9, 44
 Fonction publique 4:60-1, 68; 26:36
 Historique 26:14-6, 22
 Internationaux 8:42
 Canada
 Avantages 14:43-5; 26:19, 26

Thompson, Hon. Andrew E., Senator (Dovercourt Vancouver)
 Bill C-6 25:11-4, 17-8

Thorp, J. S., Exec. Dir., Canadian Association of Equipment Distributors

Discussion 9:23-34, 53-4
 Statement 9:6-12

Tourism Facts

Canadian Government Office of Tourism 21:6

Tourist Industry

Advertising 21:44-5; 21A:7
 Hotel industry 21:32-3
 Provincial govts. 21:31-2, 45
 Alcoholic beverages 21:22, 41-2
 British Columbia
 Uncompetitive US 14:27
 Wages highest Continent 21:26
 Canadians, Canada 21:9, 18, 30
 Construction costs 21:14, 25, 41
 Conventions 21:14-7, 33, 46-7; 21A:8-11
 Coupons combat prices 21:35
 Customs regulations 21:16
 Exhibition material 21:16-7, 19
 Employees
 Benefits 21:45
 Gratuities, tips 21:12, 19, 21-2, 41, 46
 Hospitality 21:14
 Hours worked 21:45-6
 Per room 21:50; 21A:3
 Training programs 21:34
 Turnover 21:33-4
 Employment 21:6-7
 Immigrants 21:25, 34
 Part-time 21:25
 Refusal 21:25-6, 34
 Enterprises directly related 21:7
 Exchange rate 21:33, 49-50
 Financing, interest rates 21:14, 18, 41-2
 Food, beverages 21:11, 13-4, 26, 30, 40-1; 21A:2-3
 Meal tax 21:26
 Foreign dollar earnings 21:6
 Gasoline prices, tax 21:18, 35
 Government
 Contacts, meetings 21:28, 37-8, 42
 Federal Tourism Dept. 21:18-9, 29, 44
 Interdepartmental Committee on Tourism, attention 21:19
 Policy 21:18, 23, 27-30
 Hospitality, public, employees 21:14, 27, 36-7
 Hotels 21:33, 38-9
 Deficit 21:33, 38-9
 Rate of return 21:39
 Income 21:6
 Canadians in Canada 21:6
 Investment
 New, 1976 21:7
 Return 21:7-8

Groupe sécessionniste 14:52-4
 Investissement 14:6-9, 50
 Membres 14:7
 Services ordinateur 14:9-10
 Taxe par habitant 14:8-9, 43
 Fonds pension 14:6-7
 Nombre, membres 14:6
 Jeux olympiques, coûts construction 14:42
 Maraude, autres syndicats 14:20, 25-6
 Négociations collectives 27:10, 18, 27
 Organisme national, provincial 14:44-5
 Petits, indépendants, problèmes 14:52-4
 Réalisations 26:16-8
 Régimes pension 10:37; 14:6, 11, 50-2
 Salaires 2:31
 Voir aussi
 Grèves
 Main-d'œuvre

Systèmes métrique

Adoption, situation 10:50-1
 Boîtes de conserve, format 1:44

Système métrique, Conversion

Adoption
 Universelle 19:40
 Volontaire 19:30-1
 Australie, association anti-métrique 19:19, 35
 Bill C-23, explication 19:7, 20, 29-30, 34-6
 Canada
 Avantage 19:7, 9-10, 13, 27-8, 37
 1873, première proclamation officielle 19:13
 Canada-É.-U., coordination 19:5-10, 13, 20, 22, 38
 Accords entre secteurs 19:13, 23
 Bois, industrie 19:9, 13, 21-2, 33-4
 Édition, aides à enseignement 19:9
 Fabricants automobiles, industrie 19:9, 25-6, 28
 Matériel ferroviaire roulant 19:9
 Normes 19:6, 8, 10, 12
 Céréale, industrie 19:19, 21
 Chaussures, industrie 19:14-5
 Communauté européenne, 1978 19:39
 Conversion fondamentale 19:13, 24-6, 29-30, 33
 Dates
 Indicatives 19:7, 30
 Précises 19:14
 Distillerie, industrie 19:15, 17
 Exportation, effet 19:12, 17, 23, 35-6, 39-40
 Hectare 19:19-20
 Importation, effet 19:11-2, 17
 Livre blanc, *Historique et Conséquences de la Conversion* 19:5, 29-30
 Loi sur poids et mesures 19:30-2, 34-7
 Machine-outil, industrie 19:25
 Ministre, pouvoir discrétionnaire 19:36, 39-40
 Normes 19:12
 Population, éducation 19:15, 20-1, 26-7
 Opposition 19:19
 Signalisation routière, distance, vitesse 19:16, 19, 21, 27-8
 «Touchés par conversion», produits, services 19:9

Labour force, development, George Brown College, study 21:7

Labour force, productivity 21:12-3; 21A:3

Metric system 21:35

Package Tours

Development 21:18, 30-1, 33

Travel abroad 21:22, 30

Profits 21:14, 26; 21A:3, 6

Promotion expenditures 21A:7

Provinces, tourism depts. 21:43-3

Restaurant operation 21:45-6

Rooms

Labour costs per 21:12; 21A:3

Occupancy 21:10-1, 14; 21A:2-3

Profit 21:13

Rates 21:10, 14, 40, 42; 21A:2

Rural, small operation 21:13

Service, quality 21:14, 33, 36-7

Service charge, added customer account 21:21-2, 41, 46

Social unrest, country 21:31

Statistics 21A:1-11

Tax revenue yield 21:8

Taxation

Municipal 21:13, 39, 42, 49; 21A:3, 5

Provincial 21:13, 26, 42

"Tourism Awareness" 21:19

Transportation

Air

Charter fare 21:23

Fuel cost 21:36

Port tax 21:23

Bus, regulations 21:22

Railway 21:26-7, 40, 43

Travel, index 21:11

Travel account, deficit 21:10, 24; 21A:1

Travel agents 21:43-4

Travelers

Can. to US 21:9, 18, 47

Decline 21:9-10

Prices, high 21:10

Expenditures 21:9

Mexico-Can., vice versa 21:50-1

US to Can. 21:9-10, 18, 24, 36, 40, 47

Unions

Gratuities, negotiation 21:22

Small operations non-union 21:45-6

United States

Employment 21:7

Tax Reform Act, conventions, effect 13:31-2, 35; 21:14-6, 19, 24, 33, 46-8; 21A:8-11

Wages 21:19-20

Wages 21:11-2, 19-21, 25, 41-2; 21A:4; 22:21

See also

Canadian Government Office of Tourism

Travel Industry Assoc. of Canada

Trade

Balance 4:10, 12; 7:46

Composition 2:22; 4:13

Countries, major commodity groups 4:18

Exportation, augmentation 19:9-10

Transports par eau 19:26

Vins, industrie 19:15, 17

Tait, M. Richard, Sous-ministre adj., Main-d'œuvre et Immigration

Bill C-24 28:13-132

Tarifs

Abaissement 11:57-8; 16:28

Approche sectorielle 5:10-1, 17-8; 6:7; 9:23; 11:25, 36-8, 58
Canada-É.-U.

Abaissement 4:77-8

Comparaison 1:34-5; 4:78; 8:46; 11:57-8

Produits industriels 3:30-1, 43

Classification 23:6, 9-10

Concessions réciproques 6:8

Concurrence, effet 5:18-9; 18:11

Contrôle judiciaire 23:7, 10

Droits compensateurs 11:57; 23:7-8, 31-4

États-Unis 23:8, 30-2, 34, 46-7

États-Unis, produits de base 5:18

Importance 3:30; 5:9, 22; 9:18; 18:13-4

Industrie

Acier 8:30, 46-7

Automobile 1:34-5; 7:8

Forestière 6:11, 27, 29, 41, 48

Machinerie et équipement 9:9-10, 12, 23, 32; 10:40-1

Manufacturière, protection douanière 1:12; 4:76; 6:8

Pâte à papier, papier 5:11, 19; 6:7

Période changements 6:8

Plomb, zinc 5:11

Politique 18:10-1; 23:6-7, 47-8

Produits de base, produits finis 1:40-1

Protection 9:18

Système métrique, adoption, incidence 23:50

Valeur imposable 23:9-12, 37

Voir aussi

Barrières non tarifaires

GATT

Industries diverses

Tarifs préférentiels britanniques

Filiales canadiennes d'entreprises américaines 1:8

Taux de change

Allemagne 4:83

Baisse, effet 6:28-9, 30; 7:21; 8:54

Balance des paiements, effet 1:18

Commerce, effet 4:22; 7:21

Dévaluation 1:17-8; 2:33; 3:43; 4:82-3; 5:21; 6:14; 7:22; 8:28

Devises étrangères, utilisation 8:28, 54

Emprunts, effet 1:18; 11:57

États-Unis, parité 14:41

FCEI, commentaires 22:23-5

Flottant 4:22

Fluctuation, effet 4:22, 23

Industrie automobile, effet 7:21-2

Deficit 4:12-4; 11:30; 11A:2-3
 Blocs, effect 1:12-3
 Bonded warehouse 1:21
 Canada-US protective measures 23:23-7
 Free zone 1:13, 19-22, 25-6, 43; 23:13-7, 34-6, 50
 Panama 1:21
 Freeport 23:15-7, 35
 Government
 Intervention 3:10, 12
 Policy 11A:6; 23:6-9
 Higher technology manufactures, balance 18A:1; 20:7, 34-5
 Import-Export 18A:3
 Merchandise goods Can. Inter. balance 18A:2
 Missions
 Canadian Importers Assoc. 1:6-7, 29-30
 Value 1:29; 3:12
 Sectoral approach 5:10, 16-9
 See also
 Balance of Payments
 Customs
 Exports
 Imports

Trade, Free

Benefits 1:12, 41-3
 Bilateral 11:50, 58; 16-27; 17:31-2
 Comments
 Can. Manufacturers' Assoc. 4:57
 DuPont of Canada, Ltd. 11:50, 58; 11A:8
 Eberle, William D. 17:15
 Lawson, Hon. E.M. 14:41
 Moore Corp. Ltd. 15:22, 37-8
 Polysar Ltd. 11:28, 30, 36
 Skeoch, Prof. L. 16:6, 9, 11-2, 28
 European Community 1:42-3
 Market geographical factor 4:26
 Multilateral 11:58; 16:27
 Problems 1:42-3; 11:50; 11A:8
 Zones 1:13, 19-22, 43
 See also
 Individual industries
 Trade, United States

Trade, International

Canada
 Govt. unrealistic 3:12-3
 Image 1:10
 US attitude 1:10-1
 Canadian companies 3:9-10
 Competitiveness 2:21-2, 24, 29, 43, 48-9
 Dominion Road Machinery Company Ltd., comments 9:17

Trade, Liberalization

DuPont of Canada Ltd., comments 11A:6
 Multinational 11:58
 Sectoral, MFN talks, position 5:10, 16-8; 6:7
 Wood products 6:11
 World, CMA, comments 4:78-9

Taux d'intérêt

Canada-États-Unis, écart 8:28
 Élevés, effet 1:18; 4:82, 83

Teamsters Union

National Master Freight Agreement, É.-U. 14:13-4, 17
 Vice-prés. inter., exposé 14:6
 Voir aussi
 Canadian Conference of Teamsters

Télécommunications

Circuit intégré, logiciel 3:14
 Concurrence 3:14-5, 34
 Japon 3:20-1
 Équipement numérique de commutation et transmission 3:11, 34
 États-Unis
 Concurrents japonais, allemands 3:21
 Fabrication produits destinés au marché canadien, étrangers 3:11, 20, 31, 41
 Fabrication 3:27, 31
 Marché
 Américain 3:41
 Canadien 3:20, 24, 29, 32, 34, 41
 Expansion 3:23-4
 Libre 3:31-2
 Recherche et développement 3:18, 21, 28, 40
 Succès 3:33
 Tarif de protection 3:30

Telegraph-Journal, Saint-Jean, N.-B.

«Prudence investisseurs américains au Canada», art. 10:34

Thibault, M. J. Laurent, Directeur, Service économique et communications, Association manufacturiers canadiens

Discussion 4:64-9, 74-5, 78-83
 Mémoire 4:7-23, 26-58

Thompson, hon. Andrew E., sénateur (Dovercourt Vancouver)

Bill C-6 25:11-4, 17-8

Thorp, M. J. S., Directeur général, Association canadienne des distributeurs d'équipement

Discussion 9:23-6, 33-4, 53-4
 Exposé 9:6-12

Trade Strategy and Canada's Chemical Industry

Association canadienne fabricants produits chimiques 11:9

Transport

Canada-États-Unis, coût, comparaison 6:8-9
 Rôle, importance 6:9

Tribunal anti-dumping

Dommages, conception 23:18

Union internationale des travailleurs de l'industrie chimique

Conseils mondiaux, création 14:38

Trade, United States

- Balance
 - Major commodity groups 4:16, 18
 - Total 4:13-4, 18
- Bilateral 4:79; 5:25; 8:33; 11:50, 58; 11A:2; 23:9; 26:14
- Customs, trade laws, regulations, comparison 8:48, 55-6
- Deficit 4:18; 11A:2-3
 - Manufactured products 1:34; 4:18-20
- Energy 1:16-7
- First-choice market 3:10; 8:34
- Free 1:19; 4:57; 5:23; 7:30, 38; 11:50, 58; 11A:2, 8; 22:26-8; 23:26; 26:14
 - Amount, percent 17:6
 - Steel products 8:30, 44-6
- Free zones 1:13, 19-23, 25-6; 3:42
- 1976 1:9
- Public relations 8:34-6
- Total
 - Percentage 4:7
 - Automotive 7:5
- See also*
- Individual Industries

Trade Strategy and Canada's Chemical Industry

- CCPA report 11:9

Trade Unions

- Accomplishments 26:16-8
- AFL-CIO, control 14:18-9, 44
- Bargaining 27:10, 18, 27
- British trade union movement tradition 14:15
- Canada-US 2:31, 33, 35-6; 3:39; 4:64; 6:31-4; 8:34, 61
 - Acceptance 26:37-9
 - Alaska 2:34; 14:31-5
 - Bargaining 26:17-8, 38-45, 48-50, 53-4
 - Fringe benefits 14:11-3
 - Inflation 26:36
 - Leadership 3:10, 38-9; 5:41; 8:34, 41-2
 - Management attitude negotiations 14:22-3
 - Membership 14:6
 - Politically oriented 26:40
 - Teamsters, drivers, wages 14:11-3, 31-2
 - Transportation, cross-border 14:10-1, 34-5
 - Union-management rapport 14:17
 - Wage rates 14:10, 12-3
 - Wage settlements, statistics 26:54-5
- CLC 14:18-9, 44-5
- Collective bargaining 4:72-3
- Compulsory arbitration 26:45
- Control 2:34-7
 - Lawson, Hon. E.M., comments 14:35-6, 44-5
- Cost of Living Adjustment (COLA) 26:36, 38, 54-5; 27:28-9
- Economy
 - Members reasoning 14:18
 - Non-concern 14:14-8
- Experimental Negotiating Agreement (ENA) 8:40; 26:41-2, 44-6
- Foreign leadership, concern 8:34, 42
- History 26:14-6, 22

United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America

- Directeur canadien, exposé 26:6-14

Universités

- États-Unis
 - Australie, Harvard, chaire 13:26
 - Études canadiennes, intérêt, financement 13:11, 25
 - Japon, chaires 13:26-7
 - Professeurs invités 13:25-6
- Visas d'étudiants, problèmes 28:68, 74-5

URSS

- Industrie forestière 6:44-5

van Roggen, hon. George C., sénateur (Vancouver Point-Grey), Président du Comité

- Bill C-6 25:6, 8, 10-2, 14-5, 18-9
- Bill C-24 28:7, 9, 11, 13-4, 16, 20, 24-5, 30-2, 34, 43-5, 48, 50-7, 59, 63-78, 80-8, 90-106, 109-10, 112, 115-8, 121-8, 130-4
- Relations du Canada avec les États-Unis 1:6, 15, 18, 20, 28, 31, 35, 38-45, 47; 2:5, 11, 27, 29, 40-1, 43-5, 49-51, 53-4; 3:5-7, 13, 17, 21, 25, 27, 29, 38, 40-5; 4:5, 12, 18, 22, 26, 32-3, 39, 48-9, 58, 64, 67-70, 73-4, 77-84; 5:5, 11, 14, 27-8, 31, 38-43; 6:5, 13-7, 20-2, 28-9, 33-4, 37, 40-1, 45-8, 50; 7:5-7, 10, 12, 14-9, 21, 23-5, 27-8, 33, 35, 42-7; 8:6-12, 14-5, 17-8, 20-5, 27, 30-1, 36-7, 39, 41-7, 50-5, 57-8, 62-4; 9:5-6, 12, 18, 23-6, 33-5, 38-9, 42-50, 53-4; 10:5, 8-9, 12-20, 33-5, 38, 41-7, 50-4; 12:5-6, 10-1, 14, 20-2, 25-7, 32-41; 13:5-6, 12, 18, 20, 25-7, 29, 35, 37-40; 14:5-7, 15, 19-20, 22, 27, 34, 36, 39, 47, 55, 58-61; 15:5, 8-11, 15-7, 23, 26-9, 31, 37-8, 41-5; 16:5, 11-3, 19, 22, 24, 27-32; 17:5, 10, 17, 19-20, 24-7, 30-4, 36-40; 18:5, 8, 13, 24, 35-6, 38-47, 50; 19:5, 10, 15-6, 20, 24, 31, 33-7, 40-1; 20:5-6, 10-1, 16, 18, 22, 24-5, 27, 30, 34-6; 21:5-8, 11-2, 15-7, 20, 23, 32-4, 40, 42, 44-9, 51; 22:5, 16, 20-1, 26, 28, 37-8, 42-7; 23:5, 9, 13, 15-7, 20, 22, 30, 32-6, 38, 41-3, 46, 48-51; 24:5, 10, 12, 14-6, 18-22, 24-9, 31, 33-6, 39; 26:5-6, 10, 14, 19, 21, 23, 25-7, 31-4, 36, 38-9, 41, 44-6, 50-3, 55

Venezuela

- Taux salaires 12:21-2

Vernon, Prof. Raymond, Dir., Centre affaires internationales, Univ. Harvard

- Auteur, livres 12:5-6
- Discussion 12:10-40
- Exposé 12:6-10
- Sovereignty at Bay* 20:20

Versatile Manufacturing Ltd.

- Outillage de ferme, accord, société américaine 16:12, 14

Vienne, Convention sur les relations consulaires, 1961

- Articles, inviolabilité locaux mission diplomatique 25:7
- Ratification Canada 1974 25:8, 11

Incentive pay program, resistance 14:58-9

International

Canada

Benefits 14:43-5; 26:19, 26

Breakaway 14:52-4

Computer system 14:9-10

Investment 14:6-9, 50

Members 14:7

Per capita tax 14:8-9, 43

Number, membership 14:6

Pension fund 14:6-7

Labour climate 26:37-9

Master contract 14:13-4, 57

National, provincial body 14:44-5

Pension plans 10:37; 14:6, 11, 50-2

Politically-oriented 2:36-7; 3:39

Private sector 4:60-1

Problems 6:34-5

Public sector 4:60-1, 68; 26:36

Raiding, other unions 14:20, 25-6

Small, independent problems 14:52-4

Steel industry 8:41-2, 61

Teamsters, Alaska 14:31-5

United States

Business-oriented 4:64

Class action suits 14:53-4

Domination unfounded 14:15

Membership 14:6

South, union free 8:59-60

Wage settlements, private sector pace-setter 3:38-9

Work-to-rule, slowdown 2:33, 37

See also

Labour

Strike

Transportation

Cost factor 5:34

Importance 5:33-4

Travel Industry Association of Canada

Explore Canada program 21:33

Function 21:5, 38, 43

History 21:6

Problems, recommendations solutions, paper 21:17

Travel agents, relations 21:43

Trucking Industry

Alaska 14:31-5

Canada-US regulations 14:60

Cross-border transportation 14:10-1, 35, 60

Long-run line drivers 14:11, 59-60

Wage rates 14:11-3

Turkey

Northern Telecom Ltd. factory 3:33

20th Century Canadian Culture

Symposium, Washington 13:11

Voir aussi

Bill C-6

Vienne, Convention sur les relations diplomatiques, 1961

Ratification Canada, 1966 25:8-11

Représentants diplomatiques, consulaires, rapports 25:6-8

Voir aussi

Bill C-6

Vietnam

Immigration, problèmes 28:33

Voie maritime du Saint-Laurent

Négociations collectives 4:60, 71, 72

WAJAX Limited

Activités, fonctionnement 9:19

Divisions fabrication 9:20-1

Exposé, discussion 9:18-23, 26-54

Wale, M. N. E., Service recherche, Canadien Pacifique Ltée

Discussion 5:17-8

Warren, M. Earl, Directeur gén., Service anti-dumping, min. Revenu national

Discussion 23:31-2

Washington, Ambassade canadienne

Voir

Ambassades, Washington

Waters, M. G. L., Directeur général, Commercialisation et planification commerciale, Steel Company of Canada Ltd.

Discussion 8:25, 39-40, 44-52, 57, 60, 63-4

Watkins, Rapport (1968)

Voir

Propriété étrangère et structure de l'industrie canadienne

Wickman, M. A. T., Directeur gén. Service d'évaluation, min. Revenu national

Discussion 23:15, 39-41

Williams, M. Lynn, Sec., United Steel Workers of America

Discussion 26:22-55

Exposé 26:14-21

Notes biographiques 26:5

Willox, M. R., Vice-président, Projets spéciaux, WAJAX Ltd.

Discussion 9:29, 49

Yougoslavie, Ambassade, Ottawa

Terroriste croate, cas 28:31

Yuzyk, hon. Paul, sénateur (Fort Garry)

Relations du Canada avec les États-Unis 9:41-2; 13:40; 15:9-13; 19:24-5

Uganda

Asians, treated as Convention refugees 28:55

Unemployment

Canada-US 14:12-3
 Fundamental issue, worldwide 17:8
 Problems 4:63, 73-5; 12:30

Unemployment Insurance

CFIB, comments 22:31

United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America

Can. Dir., statement 26:6-14

United Kingdom

Machine industry, manufacturers 9:6, 11
 Steel production 8:48

United Nations Law of the Sea Conference, New York, 1977

Mining, sea-bed 13:15, 35

United States

Administration, Congress, role 13:19-22, 29, 36
 Anti-dumping legislation 8:51
 Anti-inflation controls 14:13, 20-2
 Anti-trust actions, foreign producers raw materials 5:33
 Anti-trust law 12:31; 16:29; 20:7-8, 11-3
 ATCO Industries Ltd., factories 2:10-6, 27-53
 Bicentennial, Canada honouring 13:17, 30-1
 "Buy-at-home", strong 2:34
 Centres influence, Administration, Congress, business 13:21-2
 Competitive ability, technical leadership, concern 18:6
 Congress, lobbying 13:21-2
 Convention expense disallowance legislation 13:31-2, 35; 21:14-6, 19, 24, 33, 46-8; 21A:8-11
 Countervailing duty 23:8, 30-2, 34, 46-7; 24:9, 11
 Customs trade laws, regulations, stringent 8:48; 23:10
 Economy
 Free world percentage 5:33
 Growth 5:33
 Exporters harassment 1:12
 Free enterprise, profit, dedication 2:40
 Free trade zones 1:20-3; 23:14, 34-6
 Illegal immigrants, number 28:42
 Immigrants, second important source 28:37
 Industry, cooperative arrangement, quasi-merger 16:14-5
 Innovation, capacity decline 18:6-7
 Law, extra-territorial operation 20:7
 Marshall Plan, Corp. multinational, effect 12:26-7
 Nationalism 14:12-3
 Northern Telecom Ltd. operations 3:8-43
 Pension funds, investment regulations 14:50-2
 Pulp and paper industry, development 1:11
 Responsibility, enormous 13:28-9
 Scientific, technological superiority deterioration, Prof. Gilpin report 18:6
 Secretary of Energy 13:9
 South, union free, labour rates low 8:59-60

Zenith Hazelton, RCA

É.-U., filiale canadienne, cas légal 16:30

Appendices

4A—Aluminum Company of Canada Ltd., renseignements supplémentaires 4A:3-17
 6A—Tableau concernant industries bois construction, pâte à papier et papier, ainsi que notes explicatives 6A:1-14
 6B—Extraits documents «Coûts capital d'exploitation et rendement industrie dans secteur forestier au Canada et à l'étranger 6A:19-21
 6C—Tableaux concernant taux récupération et utilisation vieux papiers 6A:15-8
 7A—Ford Motor Company of Canada, graphiques et tableaux 7A:1-19
 8A—Steel Company of Canada, graphiques, tableaux et cartes 8A:1-27
 9A—Association canadienne distributeurs d'équipement, renseignements scientifiques statistiques 9:56
 11A—Exposé, F. S. McCarthy, Prés., Du Pont du Canada Ltée 11A:1-20
 14A—Grèves et lock-outs au Canada 1946-1975 14A:1-3
 18A—Conseil des sciences du Canada. Graphiques, tableaux 18A:12-20
 18B—Lettre, Directeur général (14 mai 1977), Conseil des sciences du Canada 18A:21-2
 21A—AITC, Résumé statistique 21A:12-8
 21B—AITC, liste, Annulations de Conventions 21A:19-22
 22A—*A Description of a more stable Socio-Economic Model for Canada* 22A:4-6
 23A—Prairie Implement Manufacturers Assoc., mémoire 23A:1-4
 23B—Mode principal d'achat, document, Craig Oliver 23A:5-9
 24A—Pneus Michelin Canada Ltée. Exposé, vice-président 24A:1-13
 28A—Correspondance entre hon. Bud Cullen, ministre Main-d'œuvre et hon. J. Couture, ministre Immigration, prov. de Québec 28A:1-9

Documents déposés

—Aluminum Company of Canada Ltd., renseignements supplémentaires (Pièce n° 1) 4:4; 4A:3-17
 —Exposé nov. '74, Algoma Steel..., Dominion Foundries..., Steel Co. of Canada..., Sidbec-Dosco... négociations GATT (Pièce n° 2) 8:4, 29
 —Exposé suppl. déc. '75... Algoma Steel..., Dominion Foundries..., Steel Co. of Canada..., Sidbec-Dosco... négociations GATT (Pièce n° 3) 8:4, 29
 —Exposé nov. '75... Steel Co. of Canada à Commission royale sur concentrations pouvoirs sociétés (Pièce n° 4) 8:4, 29
 —Massey-Ferguson Ltd., rapport annuel 1976 (Pièce n° 5) 10:4, 8

Témoins

—Allan, M. J. D., Président, Steel Company of Canada
 —Barclay, M. Ian A., Président et directeur général, British Columbia Forest Products Ltd.

Steel production 8:9, 20-3, 32; 8A:6
 Subsidiary plants, resource industries 2:42
 Tariff, fibre 11:54-5
 Technology export 18:7
 Tires, tariff 24:11
 Trade policy 5:33
 Background 17:6-11
 Dumping complaint, procedure 17:10
 Protectionism 17:9; 23:23-7
 Public hearings, explanation 17:10
See also
 Canada-United States
 Canadian Pacific Investments Ltd.
 Individual industries
 Trade Union. United States

United States. American National Metric Council

Metric Commission Canada, close liaison 19:22, 27
 Operations 19:7-8, 12
 Sector Committees 19:8-10

United States. Anti-dumping Act

Canadian law, differences 23:18-9, 27-8
 Provisions 23:19, 28

United States. Bell System

See
 Bell, United States System

United States. Buy American Act

Canadian companies, effect 9:15, 35-6, 42-3

United States. Council on Wage and Price Stability

Report 27:7

United States. Defence Procurement Act

Steel, foreign purchase prohibited 8:49, 55-6

United States. Domestic International Sales Corporation

Comments
 Can. Pacific Investments Ltd. 5:23, 25-6, 30
 Dominion Road Machinery Company Ltd. 9:50-1
 Massey-Ferguson Industries Ltd. 10:53
 Steel Co. of Canada 8:49
 WAJAX Ltd. 9:51
 Corporations, multinational, effect 12:27-30
 Import Surveillance Program, relations 1:9, 40; 23:17, 48-9
 Modifications 12:30
 Operations 1:30-1; 2:25, 33, 40, 48-9, 52; 3:10, 31, 38; 23:49

United States. Export-Import Bank

Use
 ATCO Industries Ltd. 2:33
 Northern Telecom Ltd. 3:38

United States. International Trade Commission

Dumping injury, interpretation 23:18
 Formation, responsibility 17:10-1
 Study, Canada-United States Agreement on Automotive Products 17:10

—Barr, M. David W., Moore Corporation Ltd.
 —Bennett, M. Roy, Président conseil administration et directeur général, Ford Motor Company of Canada
 —Bilodeau, M. Rod J., Association manufacturiers canadiens
 —Boire, M. P. C., Directeur exécutif, Commission du système métrique
 —Bolger, M. C. N., Président, Commission du système métrique du Canada
 —Brander, M. F. G., Président, Administrateur délégué, Assoc. de l'industrie touristique du Canada
 —Buchanan, M. J. M., Secrétaire-Trésorier, Syndicat canadien des Travailleurs du papier
 —Bulloch, M. John, Prés., Fédération canadienne des entreprises indépendantes
 —Campbell, M. G. C., Président, Association de l'industrie touristique du Canada
 —Childs, M. J. H., Vice-prés., Dupont du Canada Ltée
 —Chorlton, M. R. W., Président, WAJAX Ltée
 —Conrad, M. James R., Directeur questions législatives, Fédération canadienne des entreprises indépendantes
 —Conradi, M. Chris (GATT), Coordonnateur, Assoc. canadienne fabricants produits chimiques
 —Cross, M. J. S., Directeur gén., dir. projets spéciaux, min. Main-d'œuvre et Immigration
 —Cullen, hon. Bud, Ministre, Man-d'œuvre et Immigration
 —Curley, M. T. H., Vice-prés. région 3, Syndicat canadien des travailleurs du papier
 —Darby, M. W. A., Comptable général, Impôt, Steel Company of Canada
 —Davis, M. Derek M., Vice-président, Marketing, Northern Telecom Ltd.
 —Dixon, M. Keith G., Vice-président exécutif, Association des importateurs canadiens
 —Dunberry, M. F. S., Directeur recherche, Syndicat canadien des travailleurs du papier
 —Dunlop, M. Donald S., Trésorier, Moore Corporation Ltd.
 —du Plessis, M. R. L., c.r., Secrétaire légiste et conseiller parlementaire
 —Eberle, M. William D., Président, Dir. gén., Motor Vehicles Manufacturers Assoc. of the United States, Inc.
 —Foote, M. A. J., Prés., Conseil admin., Association canadienne fabricants produits chimiques
 —Freeman, M. John, Vice-président services intégrés, Finances, Dominion Road Machinery Co. Ltd.
 —Gindin, M. Samuel, Directeur recherches, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America
 —Greig, M. T. C., Sous-ministre adj., Direction programmes douaniers, min. Revenu national
 —Groome, M. R. K., Directeur, Association industrie touristique du Canada
 —Heneault, M. R. E., Vice-président, Administration, Steel Company of Canada
 —Jamieson, hon. Donald C., Secrétaire d'État aux Affaires extérieures
 —Lawson, hon. E. M., Vice-prés. intern., Teamsters Union
 —Lights, M. Walter F., Président, Northern Telecom Ltd.

United States. National Bureau of Economic Research

Corps., Multinational, job effect home countries 12:17-8

United States. Rural Electrification Authority

Purchasing policy 3:10-1

United States. Special Trade Representative Office

Formation, responsibility 17:10-1

United States. Trade Act 1975

Complaints filed 17:8-9

Countervailing, anti-dumping 17:7-8; 23:33

Import relief 17:7-9

Importance, objectives results 17:7-8

Protectionist measures 23:23

Provisions 17:7-8, 13-4, 40-1

United States. Trade Reform Act

Chemicals trade, effect 11:9

United States. Trading with the Enemy Act

Subsidiary corps. 12:29; 20:11-3

United States. Transportation Dept.

Tires, safety, hearings 24:6

United States. Treasury Dept.

Michelin Tires, countervailing duties 24:9; 24A:5-6

Universities

Students visas, problems 28:68, 74-5

United States

Australia Harvard Chair 13:26

Canadian studies, interest, funding 13:11, 25

Japan, chairs 13:26-7

Visiting Professorship 13:25-6

USSR

Forest industry, Canada interchange 6:44-5

Machine industry, manufacturers 9:6

Steel production 8:9; 8A:6

van Roggen, Hon. George C., Senator (Vancouver Point-Grey), Committee Chairman

Bill C-6 25:6, 8, 10-2, 14-5, 18-9

Bill C-24 28:7, 9, 11, 13-4, 16, 20, 24-5, 30-2, 34, 43-5, 48, 50-7, 59, 63-78, 80-8, 90-106, 109-10, 112, 115-8, 13-4

Canadian Relations with the United States 1:6, 15, 18, 20, 28, 31, 35, 38-45, 47; 2:5, 11, 27, 29, 40-1, 43-5, 49-51, 53-4; 3:5-7, 13, 17, 21, 25, 27, 29, 38, 40-5; 4:5, 12, 18, 22, 26, 32-3, 39, 48-9, 58, 64, 67-70, 73-4, 77-84; 5:5, 11, 14, 27-8, 31, 38-43; 6:5, 13-7, 20-2, 28-9, 33-4, 37, 40-1, 45-8, 50; 7:5-7, 10, 12, 14-9, 21, 23-5, 27-8, 33, 35, 42-7; 8:6-12, 14-5, 17-8, 20-5, 27, 30-1, 36-7, 39, 41-7, 50-5, 57-8, 62-4; 9:5-6, 12, 18, 23-6, 33-5, 38-9, 42-50, 53-4; 10:5, 8-9, 12-20, 33-5, 38, 41-7, 50-4; 12:5-6, 10-1, 14, 20-2, 25-7, 32-41; 13:5-6, 12, 18, 20, 25-7, 29, 35, 37-40; 14:5-7, 15, 19-20, 22, 27, 32, 34, 36, 39, 47, 55, 58-61; 15:5, 8-11, 15-7, 23, 26-9, 31, 37-8, 41-5; 16:5, 11-3, 19, 22, 24, 27-32; 17:5, 10, 17, 19-20, 24-7, 30-4, 36-40; 18:5,

—Lorrain, M. L. H., Prés., Syndicat canadien des travailleurs du papier

—McCarthy, M. Franklin, Président, Du Pont du Canada Ltée

—McDermott, M. Dennis, Directeur pour Canada, United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America

—McKenzie, M. Charles, Vice-prés., Produits chimiques, Polysar Ltd.

—MacPherson, M. Alec, Directeur, div. relations économiques, min. Finances

—Main, M. R. W., Vice-président, Administration, Massey-Ferguson Ltd.

—Mitchell, M. W., Vice-président Finance, Ford Motor Company of Canada

—Moler, M. John, Directeur, Dépt. Affaires intern., Motor Vehicles Manufacturers Assoc. of the United States, Inc.

—Mounfield, M. William, Président, Massey-Ferguson Industries Ltd.

—Murphy, M. Mark, Recherchiste, Conseil des Arts du Canada

—Ohlson, M. Carl, Vice-président, Commercialisation, Atlas Steels

—Oliver, M. Craig, Directeur gén. Secteur planification approvisionnement, min. Approvisionnements et Services

—Orr, M. Allan V., Vice-président et directeur général, Atlas Steels.

—Peters, M. A. V., Vice-président, Pneus Michelin (Canada) Ltée

—Phillips, M. Roy, Directeur exécutif, Association manufacturiers canadiens

—Reid, M. Patrick, Dir. gén., Bureau Affaires publiques, Min. Affaires extérieures

—Rotstein, Prof. Abraham, Dépt. Sciences politiques, Univ. de Toronto

—Rush, M. Ian, Prés. et Dir. exéc., Polysar Ltd.

—Russell, M. Lyle, Directeur adj., div. tarif, min. Finances

—Sayers, M. C. F., Président, Association des importateurs canadiens

—Scrivener, M. Robert C., Président du conseil et Administrateur-en-chef, Northern Telecom Ltd.

—Shepherd, M. John, Directeur gén., Conseil des Sciences du Canada

—Snelgrove, M. Robert, Vice-président et conseiller juridique, Massey-Ferguson Industries Ltd.

—Southern, M. R. D., Président et administrateur en chef, ATCO Industries Ltd., Calgary (Alb.)

—Stanford, M. J. S., Ancien directeur, div. consultations juridiques, min. Affaires étrangères

—Stenason, M. W. John, Vice-président administratif, Investissements Canadien Pacifique Ltée

—Sully, M. B., Président, Dominion Road Machinery Co. Ltd.

—Tait, M. Richard, Sous-ministre adj., Main-d'œuvre et Immigration

—Thibault, M. J. Laurent, Directeur, Service économique et communications, Association manufacturiers canadiens

—Thorp, M. J. S., Directeur général, Association canadienne des distributeurs d'équipement

—Vernon, Prof. Raymond, Dir., Centre affaires internationales, Univ. Harvard

8, 13, 24, 35-6, 38-47, 50; 19:5, 10, 15-6, 20, 24, 31, 33-7, 40-1; 20:5-6, 10-1, 16, 18, 22, 24-5, 27, 30, 34-6; 21:5-8, 11-2, 15-7, 20, 23, 32-4, 40, 42, 44-9, 51; 22:5, 16, 20-1, 26, 28, 37-8, 42-7; 23:5, 9, 13, 15-7, 20, 22, 30, 32-6, 38, 41-3, 46, 48-51; 24:5, 10, 12, 14-6, 18-22, 24-9, 31, 33-6, 39; 26:5-6, 10, 14, 19, 21, 23, 25-7, 31-4, 36, 38-9, 41, 44-6, 50-3, 55

Venezuela

Steel production 8:55
Wage rates 12:21-2

Vernon, Prof. Raymond, Dir., Centre of International Affairs, Harvard University

Author, books 12:5-6
Discussion 12:10-40
Sovereignty at Bay 20:20
Statement 12:6-10

Versatile Manufacturing Ltd., Winnipeg

Farm machinery, arrangement US company 16:12, 24

Vienna Convention on Consular Relations, 1961

Articles, diplomatic mission 25:7
Canada ratification 1974 25:8, 11
See also
Bill C-6

Vienna Convention on Diplomatic Relations, 1961

Canada ratification 1966 25:8-11
Diplomatic, consular representatives, relations 25:6-8
See also
Bill C-6

Vietnam

Immigration, problems 28:33

Wages

See
Individual industries
Labour
Trade Unions

WAJAX Ltd.

Employees 9:19
Operations 9:18-21, 26-7, 30-2, 37, 48-9, 54
United States 9:20-1, 42
Pres., statement 9:18-23

Wale, N. E., Research Dept., Canadian Pacific Ltd.

Trade 5:17-8

Warren, Earle, Dir. Gen., Anti-Dumping Directorate, Nat. Revenue Dept.

Discussion 23:31-2

Washington, Canadian Embassy

See
Embassies. Washington

—Wale, M. N. E., Service recherche, Canadien Pacifique Ltée
—Warren, M. Earl, Dir. gén., Science anti-dumping, min. Revenu national
—Waters, M. G. L., Directeur général, Commercialisation et planification commerciale, Steel Company of Canada Ltd.
—Wickman, M. A. T., Dir. gén. Services d'évaluation, min. Revenu national
—Williams, M. Lynn, Secrétaire, United Steel Workers of America
—Willox, M. R., Vice-président, Projets spéciaux, WAJAX Ltd.

Pour pagination, voir Index par ordre alphabétique.

**Waters, G. L., Gen. Mgr., Marketing. Commercial Planning,
Steel Co. of Canada**

Steel industry 8:25-6, 39-64

Watkins Report

See

Foreign Ownership and Structure of Canadian Industry

Western Electric

Telecommunications 3:20, 32

**Wickham, A. T., Dir. Gen., Assessment Directorate, Nat.
Revenue Dept.**

Discussion 23:15, 39-41

Williams, Lynn, Sec., International Steelworkers of America

Background 26:5

Discussion 26:22-55

Statement 26:14-21

Wilcox, R., Vice-Pres., Special Projects, WAJAX Ltd.

Diamond drilling companies 9:28-9

Yugoslav Embassy, Ottawa

Croatian terrorist, case 28:31

Yuzyk, Hon. Paul, Senator (Fort Garry)

Canadian relations with the United States 9:41-2; 13:40;
15:9-13; 19:24-5

Zenith Hazelton, RCA

US subsidiary Canada, legal case 16:30

Appendices

4A—Aluminum Co. of Canada Ltd. supplementary information 4A:1-16

6A—Lumber, pulp, paper industries, charts, explanatory notes 6A:1-21

6B—"Capital equipment prices and industry performance in forestry sector in Canada and abroad" extracts 6A:15-7

6C—Wastepaper recovery rates . . . utilization rates 6A:19-21

7A—Ford Motor Co. of Canada, charts, tables 7A:1-18

8A—Steel Co. of Canada, charts, tables, maps 8A:1-26

9A—Statistical information, brief Canadian Association of Equipment Distributors 9:55

11A—Statement, F.S. McCarthy, President, DuPont of Can. Ltd. 11A:1-20

14A—Strikes and Lockouts in Canada, 1946-1975 14A:1-3

18A—Science Council of Canada, tables, charts 18A:1-9

18B—Letter, Exec. Dir., Science Council of Canada 18A:10-1

21A—Travel statistical tables 21A:1-7

21B—Canadian Hotel Losses—Cancellations 21A:8-11

22A—*A Description of a more stable Socio-Economic Model for Canada* 22A:1-3

23A—Prairie Implement Manufacturers Assoc., submission 23A:1-4

23B—*Basic Procurement Practice*, document Craig Oliver 23A:5-7

- 24A—Michelin Tires (Canada) Ltd. statement vice-Pres.
24A:1-13
- 28A—Copies correspondence between Hon. Bud Cullen,
Minister Manpower and Immigration and Hon. Jacques
Couture, Minister of Immigration of Prov. of Quebec
28A:5-9

Documents Tabled

- Exhibit 1
Supp. information . . . Aluminum Co. of Canada . . . 4:4;
4A:2-16
- Exhibit 2
Submission Algoma Steel . . . Dominion Foundries . . .
Steel Co. of Can. . . . Sidbec-Dosco to Can. Trade and
Tariffs Comm. . . . GATT negotiations 8:4, 29
- Exhibit 3
Supp. submission Algoma Steel . . . GATT negotiations
8:4, 29
- Exhibit 4
Submission Steel Co. of Canada Ltd. to R.C. on Corpo-
rate Concentration 8:4, 29
- Exhibit 5
Massey-Ferguson Ltd. 1976 annual report 10:4, 8

Witnesses

- Allan, J. D., Pres., Steel Co. of Canada
- Barclay, Ian, Chairman, Chief Exec. Officer, British
Columbia Forest Products
- Barr, D. W., Chairman of Board, Moore Corp. Ltd.
- Bennett, Roy, Pres., Chief Exec. Officer, Ford Motor Co.
of Can. Ltd.
- Bilodeau, R., Pres., Canadian Manufacturers' Assoc.
- Boire, P. C., Exec. Dir., Metric Commission, Canada
- Bolger, C. M., Chairman, Metric Commission, Canada
- Brander, F. G., Pres., Chief Exec. Officer, Travel Ind.
Assoc. of Canada
- Buchanan, J. M., Sec-Treas., Canadian Paperworkers
Union
- Bulloch, John, Pres., Canadian Federation of Independent
Business
- Campbell, G. C., Chairman, Travel Ind. Assoc. of
Canada
- Childs, J. H., Vice-Pres., DuPont of Canada, Ltd.
- Chorlton, R. W., Pres. WAJAX Ltd.
- Conrad, James R., Dir., Legislative Affairs, Canadian
Federation of Independent Business
- Conradi, Chris, GATT Co-ordinator, Canadian Chemical
Producers Assoc.
- Cross, J. S., Director gen., Special Projects Branch, Dept.
of Manpower and Immigration
- Cullen, Hon. Bud, Minister, Manpower and Immigration
- Curley, T. H., V.P., Region 3, Canadian Paperworkers
Union
- Darby, W. A., Gen. Accountant, Taxation, Steel Co. of
Canada
- Davies, J. M., Vice-Pres., Marketing, Northern Telecom
Ltd.
- Dixon, K. G., Exec. V-P., Canadian Importers Assoc.
- Dunberry, F. G., Research Dir. Canadian Paperworkers
Union
- Dunlop, D. S., Treas., Moore Corp. Ltd.

- du Plessis, R. L., C.R., Senate Law Clerk and Parliamentary Counsel
- Eberle, William D., Pres., Chief Exec. Officer, Motor Vehicles Manufacturers Assoc. US, Inc.
- Foote, A. J., Vice-Pres., Chemicals, Shell Canada Ltd.; Chairman of Board, Can. Chemical Producers Assoc.
- Freeman, John, Corporate Group Vice-Pres., Finance, Dominion Road Machinery Company Ltd.
- Gindin, Samuel, Research Dir., United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America
- Greig, T. C., Asst. Deputy Minister, Customs Program Branch, Nat. Revenue Dept.
- Groome, R. K., Dir., Travel Ind. Assoc. of Canada
- Heneault, R. E., Vice-Pres., Administration, Steel Co. of Canada
- Jamieson, Hon. Don, Secretary of State for External Affairs
- Lawson, Hon. E. M., Inter. V.P., International Brotherhood of Teamsters
- Light, W. F., Pres., Northern Telecom Ltd.
- Lorrain, L. H., Pres., Canadian Paperworkers Union
- McCarthy, Franklin, Pres., DuPont of Canada Ltd.
- McDermott, Dennis, Can. Dir., United Automobile, Aero Space and Agricultural Implement Workers of America
- McKenzie, Charles, Vice-Pres., Chemicals, Polysar Ltd.
- MacPherson, Alec, Dir., Inter. Economic Relations Div., Finance Dept.
- Main, R. W., Vice-Pres., Administration, Massey-Ferguson Ltd.
- Mitchell, W., Vice-Pres., Finance, Ford Motor Co. of Can. Ltd.
- Moller, John, Asst. Dir., Govt. Affairs, Motor Vehicles Manufacturers Assoc. US Inc.
- Mounfield, W. K., Pres., Massey-Ferguson Industries Ltd.
- Murphy, Mark, Research Asst., Science Council of Canada
- Ohlson, Carl E., Vice-Pres., Marketing, Atlas Steels
- Oliver, Craig, Dir. Gen., Supply Planning Sector, Supply and Services Dept.
- Orr, Allan V., Vice Pres., Gen. Mgr., Atlas Steels
- Peters, A. V., Vice-Pres., Michelin Tires (Canada) Ltd.
- Phillips, Roy, Exec. Dir., Canadian Manufacturers' Assoc.
- Reid, Patrick, Dir. Gen., Bureau Public Affairs, External Affairs Dept.
- Rotstein, Prof. Abraham, Political Economy Dept., University of Toronto
- Rush, I. C., Pres., Chief Exec. Officer, Polysar Ltd.
- Russell, Lyle, Asst. Dir., Tariffs Div., Finance Dept.
- Sayers, C. F., Pres., Canadian Importers Assoc.
- Scrivener, R. C., Chairman, Chief Exec. Officer, Northern Telecom Ltd.
- Shepherd, John, Exec. Dir., Science Council of Canada
- Skeoch, Prof. Lawrence, Glenburnie, Ont.
- Snelgrove, R. M., Vice-Pres., Legal Counsel, Massey-Ferguson Industries Ltd.
- Southern, R. D., Pres., Chief Exec. Officer, ATCO Industries Ltd.

-
- Stanford, J. S., former Dir., Legal Advisory Services, External Affairs Dept.
 - Stenason, John, Exec. V.P., Canadian Pacific Investments Ltd.
 - Sully, B., Pres., Dominion Road Machinery Co. Ltd.
 - Tait, Richard, Asst. Deputy Minister, Manpower and Immigration
 - Thibault, J. L., Dir., Communications and Economics, Canadian Manufacturers' Assoc.
 - Thorp, J. S., Exec. Dir., Canadian Association of Equipment Distributors
 - Vernon, Prof. Raymond Dir., Centre of International Affairs, Harvard University
 - Wale, N. E., Research Dept., Canadian Pacific Ltd.
 - Warren, Earle, Dir. Gen., Anti-Dumping Directorate, Nat. Revenue Dept.
 - Waters, G. L., Gen. Mgr., Marketing, Commercial Planning, Steel Co. of Canada
 - Wickham, A. T., Dir. Gen., Assessment Directorate, Nat. Revenue Dept.
 - Williams, Lynn, Sec., International Steelworkers of America
 - Wilcox, R., Vice-Pres., Special Projects, WAJAX Ltd.

For pagination, *see* Index by alphabetical order.

	Canada Post Postage paid	Postes Canada Port payé
Third Troisième class classe		
K1A 0S7 HULL		

If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada
45, boulevard du Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:

The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:

L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

March 16, 20 and 21, 1978
April 3, 4, 6, 11 and 13, 1978
June 20 and 21, 1978

Les 16, 20 et 21 mars 1978
Les 3, 4, 6, 11 et 13 avril 1978
Les 20 et 21 juin 1978

Issue No. 1

Fascicule n° 1

Respecting:

Canadian Relations with the United States

Concernant:

Les relations Canada-États-Unis

REPORT OF THE COMMITTEE

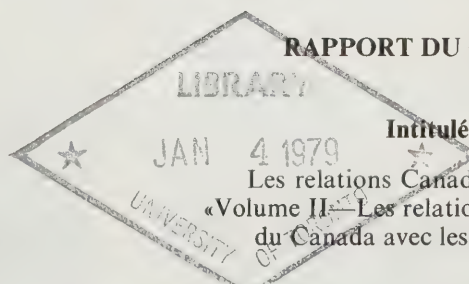
RAPPORT DU COMITÉ

Entitled:

Canada-United States Relations
"Volume II—Canada's Trade
with the United States"

Intitulé:

Les relations Canada-États-Unis
«Volume II—Les relations commerciales
du Canada avec les États-Unis»



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Laird
Barrow	Lang
Bélisle	Macnaughton
Cameron	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa West</i>)	*Perrault
Croll	Petten
*Flynn	Riel
Hastings	Rowe
Lafond	Sparrow
	Yuzyk—(22)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen
Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Laird
Barrow	Lang
Bélisle	Macnaughton
Cameron	McElman
Connolly	McNamara
(<i>Ottawa-Ouest</i>)	*Perrault
Croll	Petten
*Flynn	Riel
Hastings	Rowe
Lafond	Sparrow
	Yuzyk—(22)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, November 3, 1977.

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator McElman:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the three preceding sessions be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, 20th June, 1978.

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator McElman:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to publish and distribute Volume II of its Report on Canadian relations with the United States as soon as it becomes available, even though the Senate may not then be sitting.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, 29th June, 1978.

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Langlois moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Honourable Senators authorized to act for and on behalf of the Senate in all matters relating to the internal economy of the Senate during any period between sessions of Parliament or between Parliaments be authorized to publish and distribute Volume II of the Report of

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 3 novembre 1977.

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur McElman,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mardi 20 juin 1978.

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur McElman,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à publier et à distribuer le Volume II de son rapport sur les relations du Canada avec les États-Unis dès qu'il sera disponible, même si le Sénat ne siège pas à ce moment-là.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le jeudi 29 juin 1978.

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Langlois propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que les honorables sénateurs autorisés à agir au nom du Sénat en toutes questions concernant la régie intérieure du Sénat durant les intersessions et toutes périodes entre les législatures soient autorisés à publier et à distribuer le Volume II du rapport du Comité sénatorial per-

the Standing Senate Committee on Foreign Affairs on Canadian relations with the United States.

manent des affaires étrangères sur les relations du Canada avec les États-Unis.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 16, 1978
(2)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* this day at 11:05 a.m.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara and Rowe. (8)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director; and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; both from the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade.

The Chairman outlined the method by which the Draft Report was being prepared. A general discussion took place on the scope of the Report, time elements involved before tabling and the method of procedure for its consideration.

On Motion of Senator McElman, it was *Resolved* that the Chairman be authorized to make arrangements, as he may deem necessary, for the provision of Special Services in connection with the preparation of this Committee's Report to the Senate on Canadian Relations with the United States.

The Honourable Senators were informed that part of the Draft Report would be available to them this afternoon.

At 12 o'clock the Committee adjourned to the call of the Chairman.

MONDAY, MARCH 20, 1978
(3)

Pursuant to notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:00 p.m. *in camera*.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Lafond, Lang, Macnaughton, McElman and Yuzyk. (7)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Thompson.

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee proceeded to consider part of the draft report respecting Canada-United States relations. Certain amendments were made to the draft and comments made with a view to the revision of the wording.

At 6:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

EVENING MEETING
(4)

The Committee resumed *in camera* at 8:15 p.m.

PROCÈS-VERBAUX

LE JEUDI 16 MARS 1978
(2)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 11 h 05.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara et Rowe. (8)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité; tous deux du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur.

Le président explique la méthode employée pour la préparation de l'avant-projet de rapport. La discussion s'engage sur la portée du rapport, les délais en cause avant sa présentation et la marche à suivre pour son étude.

Sur une motion du sénateur McElman, il est *décidé* d'autoriser le président à prendre les dispositions qu'il jugera opportunes pour la mise sur pied des services spéciaux nécessaires à la préparation du rapport sur les relations entre le Canada et les États-Unis, que le Comité doit remettre au Sénat.

Les honorables sénateurs sont informés qu'une partie de l'avant-projet de rapport sera mise à leur disposition au cours de l'après-midi.

A midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE LUNDI 20 MARS 1978
(3)

Conformément à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 16 heures.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, Lang, Macnaughton, McElman et Yuzyk. (7)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Thompson.

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des Affaires étrangères et du commerce extérieur; M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité poursuit l'étude d'une partie de l'avant-projet de rapport concernant les relations entre le Canada et les États-Unis. Certaines remarques sont faites à propos de l'avant-projet et certaines modifications lui sont apportées, en vue de la révision du libellé.

A 18 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DU SOIR
(4)

Le Comité reprend ses travaux à huis clos à 20 h 15.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Laird, Lang, Macnaughton and McElman. (6)

In attendance: Same as at afternoon meeting.

The Committee resumed its consideration of the draft report and made certain changes and suggestions in relation thereto.

At 10:12 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

TUESDAY, MARCH 21, 1978

(5)

Pursuant to notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day *in camera* at 10:10 a.m.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Lafond, McElman and Sparrow. (6)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of the draft report respecting Canada-U.S. relations. The Committee made amendments to the draft report and discussed the general outline for the balance of that report.

At 12:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

MONDAY, APRIL 3, 1978

(6)

Pursuant to notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day *in camera* at 2:10 p.m.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Lafond, McElman and McNamara. (6)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade, and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee resumed consideration of its draft report respecting Canada-U.S. relations, discussing in particular the format of the report and future procedures.

At 3:15 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

TUESDAY, APRIL 4, 1978

(7)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 11:10 a.m. this day.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Laird, Lang, Macnaughton et McElman. (6)

Aussi présents: Les mêmes que pour la séance de l'après-midi.

Les membres du Comité reprennent l'étude de l'avant-projet de rapport, y apportent certains changements et font quelques suggestions.

A 22 h 12, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 21 MARS 1978

(5)

Conformément à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 10 h 10.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, McElman et Sparrow. (6)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude de l'avant-projet de rapport concernant les relations entre le Canada et les États-Unis. Le Comité apporte des modifications à l'avant-projet de rapport et discute de l'aperçu général du reste du rapport.

A 12 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE LUNDI 3 AVRIL 1978

(6)

Conformément à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos, à 14 h 10.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, McElman et McNamara. (6)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur, et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité reprend l'étude de son avant-projet de rapport concernant les relations entre le Canada et les États-Unis et discute notamment de la présentation du rapport et des procédures à venir.

A 15 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 4 AVRIL 1978

(7)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 11 h 10.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Lafond, Lang and McElman. (6)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade, and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee continued its consideration of the draft report on Canada-United States relations.

At 12:50 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

AFTERNOON MEETING

(8)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs resumed at 2:30 p.m. *in camera*.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Lafond, McElman and Yuzyk. (6)

In attendance: Same as at morning meeting.

The Committee continued its study of the draft report respecting Canada-U.S. relations.

At 5:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

THURSDAY, APRIL 6, 1978

(9)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 9:38 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Connolly (*Ottawa West*), Lafond, Laird, Lang, McElman and Rowe. (8)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee continued its consideration of the draft report on Canada-United States relations.

At 1:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

TUESDAY, APRIL 11, 1978

(10)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 11:05 a.m. this day to consider procedural matters.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Cameron, Connolly (*Ottawa West*), Lafond, Laird, Lang and McElman. (7)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Molson.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, Lang et McElman. (6)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur, et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité reprend son étude de l'avant-projet de rapport concernant les relations entre le Canada et les États-Unis.

A 12 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(8)

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères reprend ses travaux à 14 h 30 à huis clos.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, McElman et Yuzyk. (6)

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance de la matinée.

Le Comité poursuit son étude de l'avant-projet de rapport concernant les relations entre le Canada et les États-Unis.

A 17 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 6 AVRIL 1978

(9)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 9 h 38.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, Laird, Lang, McElman et Rowe. (8)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude de l'avant-projet de rapport sur les relations entre le Canada et les États-Unis.

A 13 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 11 AVRIL 1978

(10)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos, à 11 h 05, afin d'étudier les questions de procédure.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Cameron, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Lafond, Laird, Lang et McElman. (7)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Molson.

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre of Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-U.S. relations. The Chairman outlined to Committee members plans for future work on the Committee's draft report.

On motion of Honourable Senator Connolly

Resolved,—That the draft Report on Canada-U.S. Relations, which is presently under study by this Committee, be translated; and that 40 sets of page proofs be printed for the use of the Committee.

The Chairman was authorized to make arrangements for the retention of a secretary-typist to continue work on a mailing list.

Senator Lafond volunteered to review the Committee's draft report in both official languages prior to its dispatch to the Printing Bureau.

At 11:38 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

THURSDAY, APRIL 13, 1978

(11)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 9:40 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Cameron, Lafond, Macnaughton, McElman, Rowe and Sparrow. (7)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre on Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee continued its study on the draft report on Canada-U.S. relations.

At 11:00 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

TUESDAY, JUNE 20, 1978

(12)

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 10:05 a.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Cameron, Connolly (*Ottawa West*), Croll, Lafond, Laird and McNamara. (8)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade, and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Chairman advised the Committee that he has sought a supplementary budget of \$6,000.

The Chairman and Mr. Dobell outlined the method of procedure during the rewriting of the Draft Report.

On motion of Senator Laird,

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations entre le Canada et les États-Unis. Le président fait part aux membres du Comité des projets concernant les prochains travaux relatifs à l'avant-projet de rapport.

Sur motion de l'honorable sénateur Connolly

Il est décidé,—Que l'avant-projet de rapport sur les relations entre le Canada et les États-Unis, que les membres du Comité étudient présentement, soit traduit; et qu'il en soit tiré 40 épreuves, à l'intention du Comité.

Le président est autorisé à retenir les services d'une secrétaire copiste qui poursuivra la rédaction de la liste de diffusion.

Le sénateur Lafond offre de revoir les deux versions officielles de l'avant-projet de rapport du Comité, avant qu'il soit remis à l'imprimerie.

A 11 h 38, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 13 AVRIL 1978

(11)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 9 h 40.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Cameron, Lafond, Macnaughton, McElman, Rowe et Sparrow. (7)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude de l'avant-projet de rapport sur les relations du Canada et les États-Unis.

A 11 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 20 JUIN 1978

(12)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 10 h 05.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Cameron, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Lafond, Laird et McNamara. (8)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le président informe le Comité qu'il a demandé un budget supplémentaire de \$6,000.

Le président et M. Dobell exposent la marche à suivre pour la retranscription de l'avant-projet de rapport.

Sur motion du sénateur Laird,

Resolved,—That the Chairman request from the Senate, authority to make public, during the forthcoming recess of Parliament, this Committee's report on Canada-U.S. Relations, should such action be deemed to be necessary.

The Committee proceeded to a general study of the Report.

At 11:30 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

AFTERNOON SITTING

(13)

Pursuant to adjournment and notice the Committee resumed at 2:30 p.m.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Grosart (*Deputy Chairman*), Barrow, Cameron, Laird, Lang, McNamara and Yuzyk. (8)

In attendance: Same as at morning meeting.

The Committee continued a general review of the Report.

At 3:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

WEDNESDAY, JUNE 21, 1978

(14)

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 3:08 p.m. this day.

Present: The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Laird, Lang, McElman, McNamara and Yuzyk. (7)

In attendance: Mr. P. C. Dobell, Director of the Parliamentary Centre on Foreign Affairs and Foreign Trade, and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee resumed its consideration of its Draft Report to the Senate on Canada-United States Relations.

Agreed that the title of the Report be Volume II, Canada's Trade Relations with the United States.

On motion of Senator McElman,

Resolved,—That the Report entitled Volume II, Canada's Trade Relations with the United States be adopted as this Committee's Report to the Senate subject to some rephrasing by the Chairman.

Following discussion, on motion of Senator Barrow,

Resolved,—That 10,000 English copies and 2,500 French copies of the Committee's Report be printed in special booklet form.

The Chairman thanked the Committee members for their co-operation and assistance in the preparation of the Report.

At 3:42 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Il est décidé,—Que le président demande au Sénat l'autorité de publier, au cours de la prochaine intersession du Parlement, le rapport du comité sur les relations entre le Canada et les États-Unis, si une telle mesure est réputée nécessaire.

Le Comité commence une étude générale du rapport.

A 11 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(13)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité reprend ses travaux à 14 h 30.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Grosart (*vice-président*), Barrow, Cameron, Laird, Lang, McNamara et Yuzyk. (8)

Aussi présents: Les mêmes qu'au cours de la séance de la matinée.

Le Comité poursuit son étude générale du rapport.

A 15 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 21 JUIN 1978

(14)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de motion, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 15 h 08.

Présents: Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Laird, Lang, McElman, McNamara et Yuzyk. (7)

Aussi présents: M. P. C. Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur et M^{me} Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité.

Le Comité poursuit l'étude de son avant-projet de rapport sur les relations entre le Canada et les États-Unis, qui doit être déposé au Sénat.

Il est convenu que le rapport s'intitulera: Relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, Volume II.

Sur motion du sénateur McElman,

Il est décidé,—Que le rapport intitulé Relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, Volume II, soit adopté en tant que rapport du présent Comité au Sénat, sujet à certaines modifications par le président.

Après discussion, sur motion du sénateur Barrow,

Il est décidé,—Que 10,000 exemplaires anglais et 2,500 exemplaires français du rapport du Comité seront imprimés sous forme de brochures.

Le président remercie les membres du Comité de leur coopération et de l'aide qu'ils ont apportée à la préparation du rapport.

A 15 h 42, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

E. W. Innes

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Wednesday, June 21, 1978

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs, to which was referred Canadian Relations with the United States, in obedience to its Order of Reference of November 3, 1977, has proceeded with that study and now presents the appended document as its second report entitled "Canada-United States Relations—Volume II—Canada's Trade Relations with the United States".

RAPPORT DU COMITÉ

Le mercredi 21 juin 1978

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, auquel la question des relations entre le Canada et les États-Unis a été déferée, a effectué cette étude conformément à son ordre de renvoi du 3 novembre 1977, et actuellement présente le document ci-annexé à titre du deuxième rapport intitulé: «Les Relations Canada-États-Unis—Volume II—Les relations commerciales du Canada avec les États-Unis».

Le président

George C. van Roggen

Chairman



June 1978

Canada- United States Relations

VOLUME II Canada's Trade Relations with the United States

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

Chairman: The Honourable George C. van Roggen

Deputy Chairman: The Honourable Allister Grosart



Juin 1978

Les relations Canada- États-Unis

VOLUME II

Les relations commerciales du Canada avec les États-Unis

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Allister Grosart

MEMBERSHIP OF THE COMMITTEE

(21 June, 1978)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*

The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Hastings	McNamara
Barrow	Lafond	Petten
Bélisle	Laird	Riel
Cameron	Lang	Rowe
Connolly (<i>Ottawa West</i>)	Macnaughton	Sparrow
Croll	McElman	Yuzk

Ex Officio Members: Flynn and Perrault.

(Quorum 5)

Note: The Honourable Senators Carter and Deschatelets also served on the Committee.

MEMBRES DU COMITÉ

(21 juin 1978)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable George C. van Roggen

Vice-président: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Hastings	McNamara
Barrow	Lafond	Petten
Bélisle	Laird	Riel
Cameron	Lang	Rowe
Connolly (<i>Ottawa-Ouest</i>)	Macnaughton	Sparrow
Croll	McElman	Yuzyk

Membres d'office: Flynn et Perrault

(Quorum 5)

Remarque: Les honorables sénateurs Carter et Deschatelets ont également fait partie du Comité.

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, November 3, 1977.

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator McElman:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the three preceding sessions be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.”

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, 20th June, 1978,

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator McElman:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to publish and distribute Volume II of its Report on Canadian relations with the United States as soon as it becomes available, even though the Senate may not then be sitting.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.”

ORDRES DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat, le jeudi 3 novembre 1977.

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur McElman,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Extrait des procès-verbaux du Sénat, le mardi 20 juin 1978,

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur McElman,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à publier et à distribuer le Volume II de son rapport sur les relations du Canada avec les États-Unis dès qu'il sera disponible, même si le Sénat ne siège pas à ce moment-là.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Thursday, 29th June, 1978,

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Langlois moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Honourable Senators authorized to act for and on behalf of the Senate in all matters relating to the internal economy of the Senate during any period between sessions of Parliament or between Parliaments be authorized to publish and distribute Volume II of the Report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs on Canadian relations with the United States.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Robert Fortier,

Clerk of the Senate

Extrait des procès-verbaux du Sénat, le jeudi 29 juin 1978,

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Langlois propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que les honorables sénateurs autorisés à agir au nom du Sénat en toutes questions concernant la régie intérieure du Sénat durant les intersessions et toute période entre les Législatures, soient autorisés à publier et à distribuer le Volume II du rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères sur les relations du Canada avec les États-Unis.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat,

Robert Fortier.

REPORT
of the
STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS
on
CANADA-UNITED STATES RELATIONS
VOLUME II
“Canada’s Trade Relations with the United States”

Table of Contents

	<i>Page</i>
I. 1. Introduction	1
2. Background	3
II. A PROFILE OF CURRENT BILATERAL TRADE	5
1. The Basic Facts.....	5
2. Merchandise Trade.....	6
3. Non-Merchandise Trade	9
4. Factors Influencing Trade Between Canada and the United States	9
5. Areas of Concern	12
a) Current Account Deficit	12
b) Imbalance in End Products	13
c) Deterioration in Travel Account.....	14
d) Relocation and Disinvestment.....	14
III. BASIC CAUSES OF PROBLEMS	16
1. Loss of Competitiveness	16
a) Comparative Wage Rates	16
b) Differences in Productivity	18
c) Higher Unit Labour Costs	19
d) Comparative Taxation Levels	21
(i) Corporate Taxation	21
(ii) Resource Taxation	22
(iii) Indirect Taxation	22
(iv) Personal Income Taxes & Social Security Levels	23
(v) Taxation and Uncertainties in the Investment Climate	24

TABLE DES MATIÈRES

Les relations commerciales du Canada avec les États-Unis

	<i>Page</i>
I. 1. Introduction	1
2. Aperçu historique	3
II. PROFIL DU COMMERCE BILATÉRAL ACTUEL	5
1. Les données de base	5
2. Commerce des marchandises	6
3. Commerce des invisibles	9
4. Facteurs qui influent sur le commerce entre le Canada et les États-Unis	11
5. Secteurs préoccupants	12
a) Déficit des paiements courants	13
b) Déséquilibre du commerce des produits finis	13
c) Détérioration du compte touristique	15
d) Déplacement des entreprises et des capitaux	15
III. ORIGINE DES DIFFICULTÉS	17
1. Perte de compétitivité	17
a) Comparaison des échelles de salaires	17
b) Écart entre les niveaux de productivité	19
c) Coûts unitaires de main-d'œuvre plus élevés	21
d) Comparaison des niveaux d'imposition	23
(i) Imposition des sociétés	23
(ii) Imposition des industries d'exploitation des ressources naturelles	23
(iii) Impôts indirects	24
(iv) Impôt sur le revenu des personnes physiques et cotisations de sécurité sociale	25
(v) Imposition et incertitudes du climat des investissements	26
e) Le cours du change	26
f) Comparaison des coûts de financement	27
g) Différence du coût des machines et du matériel	27
h) Inconvénients naturels du climat et de la géographie	28
2. Causes des déplacements des entreprises et des capitaux	28
IV. NOS POINTS FORTS ET NOS POINTS FAIBLES SUR LE PLAN DES ÉCHANGES—APPROCHE SECTORIELLE	35
1. Secteur des ressources naturelles	35

	<i>Page</i>
e) Exchange Rate	24
f) Relative Financing Costs	25
g) Higher Machinery and Equipment Costs	25
h) Natural Disadvantages of Climate and Geography	26
2. Causes of Relocation and Disinvestment	26
 IV. TRADE STRENGTHS AND PROBLEMS FROM A SECTORAL VIEWPOINT	 32
1. The Resource Sector	32
a) U.S. Tariff Protection on Fabricated Products	35
b) Two Areas For Examination	41
(i) The Relative Costs and Value-added Contributions of the Resource and the Secondary Manufacturing Sectors	 41
(ii) Problems in Statistical Classifications	42
2. The Manufacturing Sector	42
a) Structural Problems in the Manufacturing Sector	43
b) New Challenges	47
c) Areas of Specialization	47
d) Possible Policy Responses to the Problem	49
(i) The Possibilities for Rationalization	50
(ii) The Need for More R & D	53
(iii) Government Procurement	58
e) The Machinery Industries	61
(i) "End-Use" Tariff Exemptions	64
(ii) A Remission Program, a Possible Remedy?	64
(iii) Farm Machinery	65
f) Assistance to Manufacturing Companies with Respect to Cus- toms Duty	 68
3. The Tourist Industry	70
4. Small Businesses	77
 V. NON-TARIFF MEASURES	 80
 VI. TWO SPECIAL CASES OF LIMITED FREE TRADE	 89
1. Bilateral Trade in Defence Products	89
2. Bilateral Trade in Automotive Products	94
 VII. FUTURE DIRECTIONS AND CONCLUSIONS	 108
1. Multilateral Trade Negotiations	110
2. Alternative Policies	112
a) Modified Tariff Protection with a Program of Domestic Reme- dies	 112
b) Sectoral Free Trade Arrangements with the United States	113
c) Multilateral Free Trade or Unilateral Free Trade	115
d) Bilateral Free Trade with the United States	116
3. Conclusion	120

	<i>Page</i>
a) Protection tarifaire américaine sur les produits manufacturés	38
b) Deux domaines à approfondir	45
(i) Comparaison des coûts et de l'apport en «valeur ajoutée» entre le secteur des ressources naturelles et le secteur secondaire.....	45
(ii) Problèmes de classification statistique	46
2. Secteur manufacturier	46
a) Problèmes structurels dans le secteur manufacturier	49
b) Nouveaux défis	51
c) Secteurs de spécialisation	52
d) Solutions au problème	54
(i) Possibilités de rationalisation	55
(ii) Nécessité d'accroître la recherche et le développement	59
(iii) Marchés d'État	65
e) Fabrication des machines	68
(i) «Usage final» et franchise de droit	70
(ii) Un programme de remise serait-il le remède éventuel?	71
(iii) Machines agricoles	72
f) Aide aux sociétés manufacturières en matière de droits de douane	76
3. Industrie touristique	78
4. Petites entreprises	86
 V. LES MESURES NON TARIFAIRES.....	89
 VI. DEUX EXEMPLES DE LIBRE-ÉCHANGE RESTREINT	99
1. Commerce bilatéral du matériel de défense.....	99
2. Commerce bilatéral des produits de l'industrie automobile	105
 VII. ORIENTATIONS FUTURES ET CONCLUSIONS	120
1. Négociations commerciales multilatérales	122
2. Autres possibilités	124
a) Tarifs protectionnistes modifiés et programme de redressement national	124
b) Accords sectoriels de libre-échange avec les États-Unis.....	125
c) Libre-échange multilatéral ou unilatéral	128
d) Libre-échange bilatéral avec les États-Unis	129
3. Conclusion	133
 Annexe A—Comparaison des échelles des salaires entre le Canada et les États-Unis	139
 Annexe B—Comparaison des niveaux d'imposition.....	151
 Appendice 1. Statistiques	159
 Appendice 2. Mesures non tarifaires dénoncées réciproquement par le Canada et les États-Unis.....	161

	<i>Page</i>
Annex A: Detailed Analysis of Comparative Wage Rates between Canada and the United States	126
Annex B: Detailed Analysis of Comparative Taxation Levels	137
Appendix 1. Statistical Appendix.....	144
Appendix 2. List of Non-Tariff Measures Notified by Canada and United States against each other	146
Appendix 3. The Ford Company's Graph to Illustrate the Automotive Parts Problem	149
Appendix 4. The Committee's Proposal for Disaggregation of Statistics related to Automotive Parts.....	150
Appendix 5. List of Witnesses heard by the Committee.....	151

	<i>Page</i>
Appendice 3. Graphique de la <i>Ford Motor Company</i> illustrant la question des pièces d'automobiles	164
Appendice 4. Propositions du Comité recommandant la ventilation statisti- que du commerce des produits de l'automobile.....	165
Appendice 5. Liste des témoins entendus par le Comité	166

Acknowledgements

In the preparation of this report, the Committee has received the fullest cooperation from witnesses in the business community, labour organizations, various associations, government officials and individuals. This type of study would have been impossible without their informed and frank testimony and the Committee is very grateful for their assistance.

To all members of the Committee I wish to record my thanks, and most particularly to the Deputy Chairman, Senator Allister Grosart, whose wise counsel has helped focus us on the important issues of the inquiry.

The Committee is indebted to the support of the Parliamentary Centre. Peter Dobell and Carol Seaborn provided the continuous effective staff during all stages of the study and the report. The Clerk of the Committee, E.W. Innes has been a source of unfailing assistance. At certain stages of the report-writing phase, the Committee was helped by Professor Keith Acheson and Dr. David Dodge. Walter Duffett undertook to check the statistics.

The Library of Parliament provided assistance through its Research Branch and, through its Reference Branch prepared an index of the proceedings of the Committee on which the report is based. This index is available from the Clerk of the Committee.

George C. van Roggen.

REMERCIEMENTS

Le Comité remercie très sincèrement les témoins représentant le monde des affaires, les organisations syndicales, les associations et les instances gouvernementales ainsi que les témoins à titre privé sans qui le présent rapport n'aurait pas vu le jour. C'est grâce à leur concours, à leur collaboration sans réserve et à leurs témoignages francs et avisés qu'on a pu mener à bien une étude de cet ordre.

Merci également à tous mes collègues du Comité et en particulier au vice-président, le sénateur Allister Grosart, dont les conseils judicieux ont fait ressortir les questions importantes sur lesquelles nos efforts ont porté.

Le Comité sait également gré au Centre parlementaire de l'appui qu'il lui a prodigué. Nos collaborateurs, M. Peter Dobell et M^{me} Carol Seaborn nous ont, pour leur part, efficacement secondés à toutes les étapes de l'étude et du rapport. Quant au greffier du Comité, M. E. W. Innes, son aide ne s'est jamais démentie. Le professeur Keith Acheson et M. David Dodge ont aussi prêté leur concours à un stade ou l'autre de la rédaction du rapport alors que M. Walter Duffett assurait la vérification statistique.

La Bibliothèque du Parlement nous a également assistés par l'intermédiaire de son service de recherche; entre-temps, son service de consultation et de référence a préparé un index des délibérations du Comité sur quoi se fonde notre rapport. On peut se procurer cet index auprès du greffier du Comité.

George C. van Roggen.

CANADA'S TRADE RELATIONS WITH THE UNITED STATES

I 1. Introduction

This is the second report on Canada-United States relations by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs. The first report was published in January 1976 and dealt with the institutional framework for the relationship. This report deals with Canada's trade relations with the United States.

It was recognized that this would be a complex and lengthy undertaking. In addition to examining the strengths and weaknesses of Canada's trade with the United States, the enormous concentration of Canada's trade with that country, involving all sectors of the economy meant that Canadian commercial policy and national economic policy are to some extent encompassed in the study.

The Committee was aware from the beginning that many Canadian industrial sectors were in difficulty. As the hearings progressed, the evidence exposed a far more disturbing situation than had been generally perceived. Fortunately, in the interval, various economic analysts and the media have done much to call attention to these facts. These have been particularly valuable in pinpointing problems in individual sectors.

One of the clearest indicators of trouble was the growing uncompetitiveness of many Canadian industries. Was this a result of serious but temporary problems in Canada's industrial sector, or was it the expression of a more deep-rooted structural malaise? In order to determine the answer, the Committee sought out a series of business and labour witnesses, representing a broad segment of the major industrial categories in the country.* These witnesses were asked to provide comparative data on factors affecting Canada's and their specific industry's competitive position. As a result, the Committee's record of proceedings includes an important collection of statistics on the degree to which certain Canadian industries have priced themselves out of the U.S. market and of commentary on the basic causes.

Clearly, with the wide variety of complex problems involved in Canada-United States trade, there was no possibility that one study could produce a general solution for all sectors. Nor would it have been anything but rash to try to make pronouncements on remedies for specific industries when the details in a situation can change from plant to plant and month to month. This report is an overview and the reader should keep this in mind when reading sections which touch on areas of his or her particular expertise.

In spite of the predominantly bilateral focus to the study, the Committee has taken account of changing international factors which have such an important

* See Appendix 5 for a list of witnesses. In the report, witnesses have been identified in the position they held at the time of the hearings although this may have changed since then.

LES RELATIONS COMMERCIALES DU CANADA AVEC LES ÉTATS-UNIS

I 1. Introduction

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères présente son deuxième rapport sur les relations du Canada avec les États-Unis. Le premier rapport, publié en janvier 1976, portait sur le cadre institutionnel des relations entre les deux pays, et celui-ci traite plus particulièrement des relations commerciales.

Le Comité s'est rendu compte que ce serait une entreprise complexe et fort longue. À l'étude des points forts et des points faibles de ces relations entre le Canada et les États-Unis, s'ajoutait celle de la politique commerciale, voire de la politique économique nationale du Canada, à cause de l'énorme concentration des échanges à laquelle n'échappait aucun secteur de l'économie.

Dès le début de ses travaux, le Comité savait bien que de nombreux secteurs de l'industrie canadienne faisaient face à de sérieuses difficultés. Mais, plus son enquête avançait, plus les témoignages lui présentaient une situation beaucoup plus inquiétante qu'il ne le supposait en général. Heureusement, dans l'intervalle, divers économistes et les médias ont beaucoup fait pour attirer l'attention là-dessus. C'est ainsi qu'on a pu cerner les problèmes qui se posent dans chacun des secteurs.

L'un des signes manifestes de difficultés était la détérioration croissante de la compétitivité des industries canadiennes. Était-ce le résultat d'une crise grave mais temporaire du secteur industriel canadien, ou bien l'expression d'un malaise structurel plus profond? Pour le savoir, le Comité a tenu à entendre des porte-parole du patronat aussi bien que des travailleurs représentant une vaste section des principales catégories d'industries*. Ces témoins ont été priés de fournir des données de comparaison sur les facteurs touchant la position concurrentielle du Canada et de leurs propres industries. De ce fait, les procès-verbaux du Comité représentent un important recueil de statistiques qui montre dans quelle mesure certaines industries canadiennes se sont exclues du marché américain en forçant leurs prix, le tout accompagné de commentaires qui en expliquent les causes.

Vu la grande diversité et la complexité des problèmes que posent les échanges canado-américains, il était évidemment impossible qu'une seule étude puisse apporter une solution unique pour tous les secteurs. En outre, il aurait été imprudent d'essayer de recommander des remèdes pour certaines industries, alors que les circonstances peuvent changer d'une usine à l'autre et d'un mois à l'autre. Ce rapport présente une vue d'ensemble du problème et le lecteur devra en tenir compte lorsqu'il examinera les sections qui traitent de domaines qu'il connaît particulièrement bien.

Bien que le Comité ait adopté un point de vue essentiellement bilatéral dans cette étude, il a tenu compte de l'évolution de certains facteurs internationaux qui

* Voir l'appendice 5 pour la liste des témoins. Ceux-ci ont été cités en fonction du poste qu'ils occupaient lors des auditions, même s'ils en ont changé depuis lors.

impact on Canadian-U.S. trade, namely, the formation of large economic trading blocks of which Canada is not a member, the evolving international investment picture, the problems of other major trading partners with high inflation and unemployment rates, and the emergence of efficient low-cost, manufacturing centres in developing countries. These developments have increased the challenges and stresses for Canadian industry and frequently have compounded the problems of trading with the United States. Nor has the warning of the Science Council been ignored that, while comparisons of Canadian industry's performance with that of U.S. industry may be cause for alarm, it is also important to remember that U.S. industry itself has been experiencing a severe deterioration in its competitive and innovative capacities vis-a-vis countries such as Japan and West Germany. This makes the situation in Canada all the more serious.

In summary, the Committee has taken a broad look at Canadian-U.S. trading relations, a closer look at some particular problem areas, and attempted a cross-section assessment of the structure and performance of Canadian industry in relation to the United States. It has tried to ask some hard questions such as whether there is a future for manufacturing in Canada and, if so, in what areas? It has sought to look at both the short-term situation and the longer-term solutions to problem areas.

Recognition and analysis of problems of the Canadian economy must not be confused with despair or negativism. Canada, unlike many countries, is blessed with enormous natural wealth and unspoiled land and water, which together can provide the highest quality of life for its people. Canada is in every way in charge of its own destiny and only requires a collective discipline to reach its full potential. This report is designed to help in making the correct choices.

Food and Energy Sectors Excluded from the Study

Two areas of the economy were excluded from consideration—food production (agriculture and fishing) and energy. In the food production sector, third country markets are far more important than either country's market for sales of major products such as grains. In general, while similar types of agricultural products are grown in the two countries, the United States can, because of a wide range of climate, produce many fruits and vegetables which have a much shorter growing season in Canada or may be unproduceable in the colder climate. This seasonal fruit and vegetable trade creates quite special problems and results in special regulatory provisions. But while the U.S. is a major source of fruit and vegetables, Canada supplies a good deal of fish and fishery products and distilled alcoholic beverages to bring the food products category of bilateral trade into a rough balance. Trade in meat and dairy produce is substantial, but it is complicated by off-shore imports and by the existence of Canadian marketing boards. The latter may deserve a study in themselves. For these various reasons, the Committee set aside this sector, but the basic statistics are set out in Table 1 of the Statistical Appendix.

As for cross-border energy trade, the situation has been changing rapidly in recent years due to actions taken by both Canada and the United States. After the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) action of 1973, Canada reassessed its inventory and future needs and announced it would gradually phase

ont des répercussions considérables sur les commerce canado-américain, notamment la formation de vastes blocs économiques commerciaux dont le Canada ne fait pas partie, l'évolution de la conjoncture internationale en matière d'investissements, les problèmes que posent à d'autres grands partenaires commerciaux une forte inflation et des taux de chômage élevés, enfin, l'apparition de centres manufacturiers efficaces et bon marché dans les pays en développement. Ces nouveaux facteurs ont accentué les difficultés et les pressions dont souffre l'industrie canadienne tout en multipliant souvent les problèmes que posent les échanges avec les États-Unis. Pourtant, ainsi que l'a signalé le Conseil des sciences, même si la comparaison entre le rendement de l'industrie du Canada et des États-Unis peut être une cause d'inquiétude, il ne faut pas oublier que l'industrie américaine a subi elle aussi une grave détérioration de ses capacités concurrentielles et novatrices par rapport au Japon et à l'Allemagne fédérale, par exemple, ce qui rend la situation d'autant plus préoccupante.

En résumé, le Comité a étudié l'ensemble des relations commerciales canado-américaines et examiné de plus près certains secteurs en crise pour tâcher d'établir un profil de la structure et du rendement de l'industrie canadienne par rapport à celle des États-Unis. Il n'a pas hésité à se poser certaines questions, par exemple, s'il y avait un avenir au Canada pour le secteur manufacturier et, le cas échéant, dans quel domaine. Il a voulu examiner la situation à court terme et rechercher des solutions à plus longue échéance.

Reconnaître et analyser les problèmes de notre économie n'est pas une preuve de désespoir ou de négativisme. Contrairement à bien des pays, le Canada jouit de richesses naturelles considérables, de terres et d'eaux inexploitées qui peuvent assurer à sa population le plus haut niveau de vie. Il est en tout point maître de sa destinée et il n'a besoin que d'une discipline collective pour réaliser ses possibilités. Le présent rapport se propose d'aider les Canadiens à bien choisir.

Secteurs exclus de l'étude: la production alimentaire et l'énergie

Deux secteurs de l'économie ont été exclus de l'étude: la production alimentaire (agriculture et pêches) et l'énergie. Dans le secteur de la production alimentaire, les marchés des pays tiers sont beaucoup plus importants que ceux des États-Unis ou du Canada pour la vente des produits de base, les céréales par exemple. En général, quoique tous deux cultivent des denrées agricoles de même catégorie, en raison de leur grande diversité de climat, les États-Unis peuvent produire beaucoup de fruits et de légumes pour lesquels la saison de culture est beaucoup plus courte, voire nulle, au Canada. Ce commerce saisonnier des fruits et des légumes soulève des problèmes très particuliers et exige donc des dispositions spéciales. Mais si les États-Unis constituent une source essentielle de fruits et de légumes, le Canada fournit de son côté de grandes quantités de poissons, de produits piscicoles et de boissons alcoolisées pour équilibrer plus ou moins le commerce bilatéral des produits alimentaires. Les échanges concernant la viande et les produits laitiers sont importants, mais compliqués par les importations d'outre-mer et par la présence d'offices canadiens de commercialisation qui, à eux seuls, méritent une étude distincte. Pour ces diverses raisons, le Comité n'a pas traité de ce secteur, mais des statistiques pertinentes sont présentées au Tableau I de l'appendice.

Quant aux échanges d'énergie entre le Canada et les États-Unis, la situation a rapidement changé ces dernières années en raison des mesures prises par les deux

out oil exports to the United States. It has already moved to reduce them. While existing gas export contracts to the United States are being honoured, supplementary exports are closely regulated and no new long-term export licences have been granted since by the National Energy Board. Moreover, prices for both oil and gas have moved swiftly up, not in relation to costs, but to the international OPEC price level. Since the normal energy trade pattern has been massively affected by these extraordinary factors, the Committee decided the energy sector merited a separate study which would look at bilateral trade in coal, electricity and uranium, as well as oil and gas, and probably encompass pipeline arrangements, refining, petrochemicals, exploration and investment.

Nevertheless, this trade represents, in dollar terms, about 15 per cent of all Canadian exports southward. Moreover, the United States ships a significant amount of coal to Canada. The energy trade therefore cannot be excluded when considering the overall balance of payments picture and the effect on the economy of invisible flows. In 1974 Canada netted \$3.9 billion in sales of various forms of energy with the United States. This included refined products, liquid petroleum gases and radioactive ores as well as natural gas, crude petroleum, coal and electricity. By 1977, this had moved to \$3.7 billion. Energy trade statistics are given in Table 2 in the Statistical Appendix. These demonstrate that Canada at present is relying significantly on energy exports to the United States to alleviate its balance of payments problem.

2. Background

Next year, 1979, will mark the 100th anniversary of the introduction of the 'National Policy' of 1879—a tariff policy which has shaped Canada's subsequent commercial and economic development in a major way. Designed to form a protected national market, it was supported by other national policies including the development of east-west transportation facilities and the encouragement of western settlement. Their common aim was to promote national unity and strengthen the new federation to the point where it would be independent of its dynamic and at times acquisitive neighbour.

Whatever its economic benefits, the protective tariff has not had the unifying influence that was hoped for. Instead, it has become a focus of resentment within the western and the Atlantic provinces. The central provinces were seen to enjoy an enormous advantage in producing manufactured goods for the Canadian market behind a protective tariff, whereas resource goods were exported free of duty. The Atlantic and western provinces considered that they—as consumers of high cost, domestically-produced goods and imported products made more costly by the tariff—paid the price of protection, while gaining none of its advantages in terms of tax revenues or employment opportunities. From time to time, Canadian governments have considered a major policy change in the direction of free trade with the United States. In 1911 reciprocal free trade was the main issue in the election campaign. But the basic thrust of the National Policy persists, albeit with periodic changes in the level of tariff protection.

pays. En 1973, après l'intervention de l'OPEP, (Organisation des pays exportateurs de pétrole) le Canada a réévalué ses réserves et ses besoins futurs et annoncé qu'il supprimerait progressivement ses exportations de pétrole vers les États-Unis, ce qu'il a déjà commencé à faire. Les contrats d'exportation de gaz naturel sont respectés, mais les nouvelles exportations sont étroitement contrôlées et l'Office national de l'énergie n'a pas accordé de nouveaux permis d'exportation à long terme. En outre, les prix du pétrole et du gaz naturel sont montés en flèche, non pas pour une raison de coûts, mais pour s'aligner sur les cours internationaux fixés par l'OPEP. Comme ces facteurs extraordinaires ont considérablement ébranlé les structures normales du commerce de l'énergie, le Comité a décidé que ce secteur méritait à lui seul une étude distincte. Celle-ci examinerait les échanges bilatéraux tant dans les secteurs du charbon, de l'électricité et de l'uranium que dans ceux du pétrole et du gaz naturel, et elle pourrait aussi englober les accords sur les pipe-lines, le raffinage, la prospection en pétrochimie et les investissements.

Sur le plan monétaire, ces échanges représentent toutefois environ 15% de l'ensemble des exportations du Canada vers les États-Unis. En outre, ces derniers expédient un important volume de charbon vers le Canada. Par conséquent, on ne peut exclure les transactions en matière d'énergie lorsqu'on examine la situation globale de la balance des paiements et l'effet des mouvements invisibles sur l'économie. En 1974, le Canada avait réalisé \$3.9 milliards nets sur ses ventes d'énergie sous diverses formes aux États-Unis. Celles-ci comprenaient non seulement le gaz naturel, le pétrole brut, le charbon et l'électricité, mais aussi les produits raffinés, le gaz de pétrole liquéfié et les minerais radioactifs. En 1976, ce chiffre est passé à \$3.7 milliards. Des statistiques détaillées sur le commerce de l'énergie sont présentées au Tableau 2 figurant en appendice. Elles montrent bien que le Canada compte sur ses exportations vers les États-Unis pour atténuer le problème de sa balance des paiements.

2. Aperçu historique

L'an prochain, en 1979, nous célébrerons le centenaire de l'adoption de la «politique nationale» de 1879, politique douanière qui a en bonne partie déterminé l'évolution économique et commerciale du Canada. Conçue pour créer un marché intérieur protégé, elle a été appuyée par d'autres mesures d'envergure nationales notamment la mise en place de moyens de transport est-ouest et la promotion de la colonisation de l'Ouest. Leur but commun était de favoriser l'unité nationale et de renforcer la nouvelle fédération afin qu'elle puisse se montrer indépendante vis-à-vis de son voisin dynamique et parfois âpre au gain.

Quels qu'aient pu être ses avantages économiques, cette politique protectionniste n'a pas eu l'influence unificatrice escomptée. Elle est plutôt devenue un objet de ressentiment dans les provinces de l'Ouest et dans les Maritimes qui estimaient que les provinces du centre tiraient un énorme avantage de la fabrication de produits manufacturés destinés au marché canadien tout en profitant de la protection des tarifs douaniers alors que les matières premières étaient exportées en franchise. Les provinces maritimes et les provinces de l'Ouest estimaient, qu'en tant qu'acheteurs de denrées très chères produites dans le pays et de produits importés rendus plus coûteux par l'imposition de droits de douane, elles faisaient les frais de ces mesures

In the early 1930s, largely in response to the U.S. Smoot-Hawley tariff, Canadian tariffs were raised to their highest point. Since 1935 there has been a gradual dismantling and reduction of tariffs through international negotiations, most notably through a series of conferences under the aegis of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). There remains, nonetheless, a residual degree of protectionism not only in the remaining tariffs of Canada and other countries, but also in a variety of non-tariff measures as well. Together they serve as an important factor influencing the volume and mix of goods traded between Canada and the United States. The current Tokyo Round of the GATT multilateral trade negotiations (MTNs) is committed to further liberalization of both tariff and non-tariff barriers.

In 1974 the United States Congress passed a Trade Act which included a specific authorization for the President to "enter into a trade agreement with Canada aimed at eliminating or moving to eliminate trade barriers between the two countries on a reciprocal basis".* In other words, the U.S. President was empowered to conclude a free trade arrangement with Canada. Such a Congressional initiative directed to Canada might have been expected to stir widespread debate in Canada. The surprise is that the move barely gained public notice. The following year the Economic Council's three and a half year study of Canada's trade strategy, "Looking Outward", concluded that Canada would reap particular benefits in a bilateral free trade arrangement with the United States. While the Council's report aroused some interest and concern in the business community, it was largely ignored at the political and official levels.

Canada's present economic and trade outlook is far from promising and there is no agreement on remedies. The international trading world is consolidating itself into trading blocs. Canada has not joined in this process, and yet such is Canadian sensitivity even to suggestions for continental trading arrangements that the idea of a North American trading unit has not received reasoned public and political consideration. In Canada business and labour circles there is considerable nervousness over the more immediate consequences which GATT tariff reductions might have on their industries. A dramatic increase in Canadian plant investment has taken place in the United States in the past several years as both Canadian-controlled and subsidiary firms have expanded or relocated south of the border. Against this background the Committee decided to give serious consideration to Canada's trading relationship with the United States with the bilateral free trade alternative in mind. Further, the Committee considered that it was appropriate for it as a parliamentary body to respond to the specific resolution directed to Canada by the U.S. Congress.

* U.S. Congress, Official Summary of the Trade Act of 1974, p. 3

sans bénéficier d'aucun des avantages qu'elles assuraient en matière de recettes fiscales ou de possibilités d'emploi. De temps à autre, certains gouvernements canadiens ont envisagé un important revirement politique en faveur du libre-échange avec les États-Unis. En 1911, le libre-échange réciproque constituait le principal sujet de la campagne électorale. Néanmoins, l'impulsion donnée par la politique nationale a longtemps subsisté bien qu'on ait périodiquement modifié le degré de protection douanière.

Au début des années 30, et surtout en réaction contre les mesures tarifaires américaines de Smoot-Hawley, les droits de douanes canadiens ont été élevés au maximum. Depuis 1935, on les a toutefois graduellement abaissés à la suite de négociations internationales, notamment dans le cadre d'une série de conférences tenues sous les auspices de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Un certain protectionnisme subsiste néanmoins non seulement sous forme de droits de douane encore imposés par le Canada et d'autres pays, mais aussi sous forme d'obstacle non tarifaires. L'ensemble a beaucoup influé sur le volume et la diversité des marchandises échangées entre le Canada et les États-Unis. Le Tokyo Round, qui se poursuit actuellement dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du GATT, vise à accroître la libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires.

En 1974, le Congrès américain a adopté une loi dite *Trade Act* qui autorise expressément le Président à «conclure un accord commercial avec le Canada en vue de supprimer immédiatement ou progressivement et à titre réciproque les barrières commerciales entre les deux pays».* Autrement dit, le président des États-Unis a été autorisé à conclure un accord de libre-échange avec le Canada. On aurait pu s'attendre à ce que pareille initiative du Congrès soulève un vaste débat au Canada. Or, on constate avec étonnement que le public n'a guère réagi. L'année suivante, l'étude intitulée *Au-delà des frontières* qu'avait menée le Conseil économique pendant trois ans et demi concluait que le Canada aurait tout intérêt à signer avec les États-Unis un accord bilatéral de libre-échange. Ce rapport a suscité quelque intérêt et certaines préoccupations dans les milieux d'affaires, mais il est passé presque inaperçu dans les milieux politiques et officiels.

Les perspectives économiques et commerciales actuelles du Canada sont loin d'être brillantes et les milieux officiels ne parviennent pas à s'entendre sur les remèdes à y apporter. La communauté économique internationale se divise en blocs commerciaux. Le Canada ne s'est pas joint à ce processus et il se montre tellement sensible quant à la conclusion d'accords commerciaux que même l'idée d'un bloc commercial nord-américain n'a jamais été étudiée sérieusement par les milieux politiques et l'opinion publique. Les milieux économiques et le monde ouvrier s'inquiètent des répercussions immédiates qu'auront les réductions tarifaires proposées dans le cadre du GATT sur leurs industries. Le Canada s'est installé massivement sur le marché américain au cours des dernières années, les entreprises canadiennes et les filiales américaines s'étant agrandies ou réimplantées aux États-Unis. C'est pourquoi le Comité a décidé d'approfondir les relations commerciales du Canada avec les États-Unis dans la perspective d'un libre-échange bilatéral. En outre, le Comité a estimé qu'il lui revenait, en tant qu'organisme parlementaire, de réagir contre la résolution adoptée par le Congrès américain vis-à-vis du Canada.

* Congrès américain, résumé officiel de la loi dite *Trade Act* de 1974, page 3

II A PROFILE OF CURRENT BILATERAL TRADE

In general terms, trade relations between Canada and the United States at the present time can be characterized as friendly, with none of the rancor and ill-feeling which marked the relationship in 1971 and 1972 in the wake of President Nixon's surcharge. Currently there are few serious bilateral trade issues causing concern between the two countries. This may be due in part to the fact that a number of tariff and non-tariff issues which would normally be dealt with on a bilateral basis are being negotiated at the multilateral levels, in the GATT multilateral trade negotiations in Geneva. In this forum both governments have committed themselves to the objective of further liberalization of trade barriers. Considering the enormous volume, variety and complexity of the trade between Canada and the United States, the trade relations are remarkably positive and bilateral trade continues to expand. In 1977 the value of merchandise goods traded between Canada and the United States was over \$60 billion, more than between any two other countries in the world.

1. The Basic Facts

For both trading partners the trade relationship is of major significance. For the United States, Canada is its most important customer. With only one-tenth the population of the nine European Community (EC) countries, Canada buys as much from the United States as do the EC countries combined and more than twice as much as Japan. Canada is currently a market for over 22 per cent of U.S. exports and a source of 20 per cent of its imports. It is second to the Netherlands as a source of the largest amount of direct investment in the United States. Until very recently, Canada has been the prime location for direct investment by Americans.

From a Canadian point of view, this bilateral trade is of overwhelming economic importance. Approximately 70 per cent of Canadian exports go to the United States and a similar percentage of imports come from the United States. This preponderance of Canada's trade with the United States is in contrast to the 10 per cent of its trade with the European Community, the 5 per cent with Japan and the 15 per cent with the rest of the world which even includes the huge grain shipments to the Soviet Union and China.

At least 15 per cent of the nation's Gross National Product (GNP) is generated by Canada's exports to the United States and one out of every two jobs in the goods-producing industries is dependent on exports to the United States in one way or another. The United States is the largest market for all major Canadian commodity sectors, except agriculture. Bilateral trade in automotive products alone reached \$20 billion in 1977, which was by itself significantly more than Canada's trade in all items with the European Community and Japan combined.

II PROFIL DU COMMERCE BILATÉRAL ACTUEL

Dans l'ensemble, on peut qualifier d'amicales les relations commerciales qu'entretient actuellement le Canada avec les États-Unis puisqu'il ne subsiste rien de la rancœur et du ressentiment qui les ont caractérisées en 1971 et en 1972 au moment de l'imposition de la surtaxe de Nixon. Actuellement, il n'y a que peu de questions commerciales bilatérales qui préoccupent les deux pays. Cet état de choses provient peut-être en partie du fait qu'un certain nombre des questions tarifaires et non tarifaires, qui seraient normalement réglées sur une base bilatérale, font l'objet de négociations multilatérales dans le cadre du GATT à Genève. Là, les deux gouvernements se sont engagés à libéraliser davantage les barrières tarifaires. Compte tenu de l'imposant volume ainsi que de la grande variété et complexité du commerce entre les États-Unis et le Canada, les relations commerciales entre les deux pays sont remarquablement bonnes et le commerce bilatéral continue de s'intensifier. En 1977, la valeur des marchandises échangée dépassait \$60 milliards, somme inégalée nulle part ailleurs.

1. Les données de base

Pour les deux associés, les relations commerciales sont de toute première importance. Le Canada est le plus important client des États-Unis. Comptant seulement un dixième de la population des neuf pays de la Communauté économique européenne (CEE), il achète autant aux États-Unis que les pays de la CEE et plus de deux fois plus que leur achète le Japon. Le Canada offre à l'heure actuelle des débouchés pour plus de 22 p. 100 des exportations américaines et constitue la source de 20 p. 100 de leurs importations. Il est la deuxième source d'investissements directs aux États-Unis, après les Pays-Bas. En matière d'investissements directs, il a été jusqu'à présent un lieu de prédilection pour les Américains.

Du point de vue canadien, ce commerce bilatéral est primordial. Environ 70% des exportations et des importations du Canada se font avec les États-Unis. Cette prépondérance des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis est saisissante par rapport aux échanges commerciaux avec la CEE (10%), le Japon (5%) et le reste du monde (15%), pourcentage qui comprend les exportations massives de céréales vers l'Union soviétique et la Chine.

Au moins 15% du PNB (produit national brut) proviennent de ces exportations et dans les industries de biens, un emploi sur deux dépendrait d'une manière ou d'une autre des échanges bilatéraux. Les États-Unis constituent le marché le plus vaste pour tous les principaux secteurs des produits de base, à l'exception de l'agriculture. Rien que pour le secteur de l'automobile, le commerce bilatéral atteignait \$20 milliards en 1977, ce qui dépassait de loin les échanges entre le Canada et la Communauté européenne et le Japon conjugués.

2. Merchandise Trade

A glance at the accompanying charts 1 and 2 reveals the pattern of Canada-United States trade. Detailed statistics for the various trade categories are set out in Table 1 of the Statistical Appendix.

Trade in agricultural products is limited despite the fact that both countries are producers of a wide range of products. After oil and gas, iron ore and concentrates constitute the next most important Canadian export in crude materials, while United States supplies a significant amount of coal to Canada. In this category the dollar value of exports has remained constant in the \$5 billion range during the three year period 1975 to 1977 with the increased natural gas prices masking the volume declines in the petroleum exports. Adjustments in terms of trade have been to Canada's disadvantage since 1975 due to the fact that prices for such important export commodities as unwrought nickel, copper and zinc have not kept pace with the prices of manufactured goods of which Canada is such a heavy importer from the United States.

In the fabricated materials category, three main items of trade stand out; forest products, non-ferrous metals and chemicals. Half of Canada's exports of fabricated materials (17.4 per cent) are in forest products, underlining the importance of these shipments of lumber, wood pulp and newsprint to the United States. Iron and steel and alloys, aluminum and alloys, copper, nickel and zinc metals go mainly from Canada to the United States, while chemicals and chemical products are important U.S. exports to Canada. Fertilizers are the main chemical product which Canada exports to the U.S.

The strong point of Canada's merchandise exports to the United States lies in the fabricated materials category. The value of these exports has risen from \$1.7 billion in 1960 to almost \$11 billion in 1977, giving Canada consistently strong payments balances in this category. In 1976 Canada's surplus was \$3.9 billion and in 1977 it was \$5.9 billion.

In the end-product category, automotive products constitute the principal item traded in both directions, amounting to two-thirds of Canadian exports and close to one-half of U.S. end product imports to Canada. Aside from auto products, the majority of goods exported by Canada in this category are capital goods, such as equipment and machinery of all kinds. While a notable growth has been achieved in Canadian machinery exports to the U.S. in recent years, the level of these exports still constitutes only about one-quarter of the level of imports. The United States supplies a wide range of consumer items and has also become a major exporter of electronic computers to Canada.

The weakness of Canada's trade performance lies in the inability of Canadian end products, aside from automotive products, to counter the increasing flow of U.S. and other imports, which are in many cases displacing Canadian domestic production. While the value of Canadian exports in this category, excluding automotive products, rose impressively from \$271 million in 1960 to \$3.6 billion in 1977, the inflow of U.S. products rose in comparable proportion from \$1.6 billion in 1960 to \$10.3 billion in 1977, leaving Canada with a massive payments deficit of \$6.7 billion

2. Commerce des marchandises

Un coup d'œil aux graphiques 1 et 2 qui suivent montre la forme que prend le commerce entre le Canada et les États-Unis. Des statistiques détaillées sur les diverses catégories d'échanges commerciaux sont présentées au Tableau 1 figurant en appendice.

Les échanges de produits agricoles sont restreints en dépit du fait que les deux pays en produisent une grande variété. Après le pétrole et le gaz, le minerai et les concentrés de fer constituent la deuxième grande exportation canadienne de matières brutes, tandis que les États-Unis fournissent au Canada une grande quantité de charbon. A cet égard, la valeur en dollars des exportations est demeurée constante, c'est-à-dire qu'elle s'est située dans une fourchette de \$5 milliards pendant trois ans, de 1975 à 1977, les hausses de prix du gaz naturel masquant les diminutions réelles du volume des exportations de pétrole. Les termes de l'échange sont défavorables au Canada depuis 1975 en raison du fait que les prix d'importantes exportations de produits de base comme le nickel, le cuivre et le zinc bruts n'ont pas suivi la hausse des prix des produits industriels que le Canada importe en grandes quantités des États-Unis.

Pour ce qui est des demi-produits, trois grandes catégories ressortent: les produits forestiers, les métaux non ferreux et les produits chimiques. La moitié des exportations canadiennes de demi-produits (17.4%) est constituée de produits forestiers, ce qui montre l'importance de ces expéditions de bois de construction, de pâte de bois et de papier journal aux États-Unis. Le fer, l'acier et leurs alliages, l'aluminium et ses alliages, le cuir, le nickel et les métaux contenant du zinc sont surtout acheminés du Canada aux États-Unis, tandis que les produits chimiques représentent d'importantes exportations américaines vers le Canada, notamment les engrais.

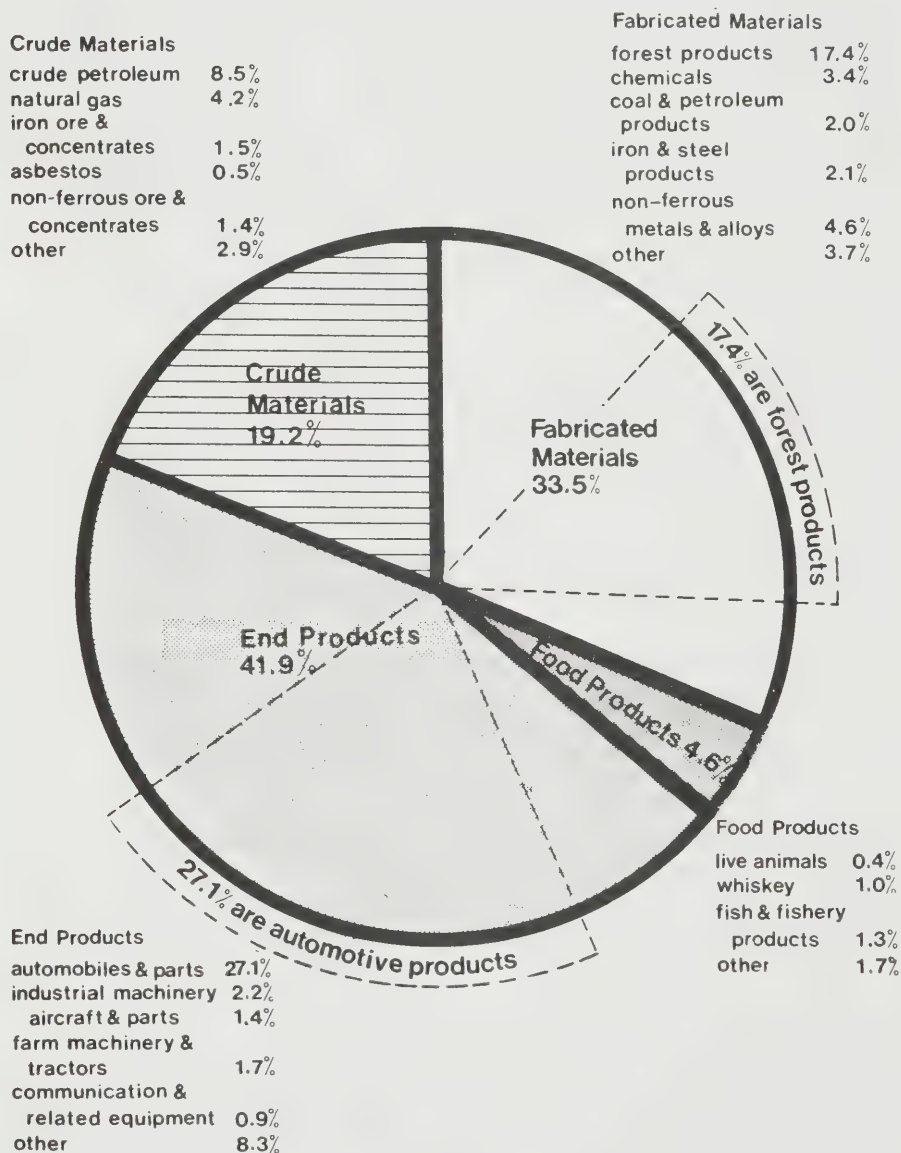
Le marché des exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis doit sa vitalité aux demi-produits. Son montant qui était de \$1.7 milliard en 1960 a atteint près de \$11 milliards en 1977, ce qui permet au Canada d'enregistrer de solides balances de paiements dans ce secteur. En 1976, l'excédent canadien était de \$3.9 milliards et en 1977, il atteignait \$5.9 milliards.

Dans la catégorie des produits finis, ce sont ceux de l'industrie automobile qui font l'objet des principaux échanges dans les deux sens. Ils représentent les deux tiers des exportations canadiennes et près de la moitié des importations de produits finis des États-Unis vers le Canada. Les produits de l'industrie automobile mis à part, mais toujours dans la même catégorie, la majorité des marchandises exportées par le Canada sont des biens de capital, comme de l'équipement et des machines de toutes sortes. Bien qu'on ait constaté une croissance remarquable des exportations de machines canadiennes vers les États-Unis au cours des dernières années, le niveau de ces exportations ne représente encore que le quart de celui des importations. Les États-Unis fournissent une grande partie des articles de consommation et sont aussi devenus gros exportateurs d'ordinateurs au Canada.

Le faible rendement commercial du Canada tient au fait que les produits finis canadiens, mis à part les produits de l'industrie automobile, n'arrivent pas à contrer

Chart 1

**Canadian Exports to United States by Category (as % of total
Canadian exports to United States, average over period 1971-77)**

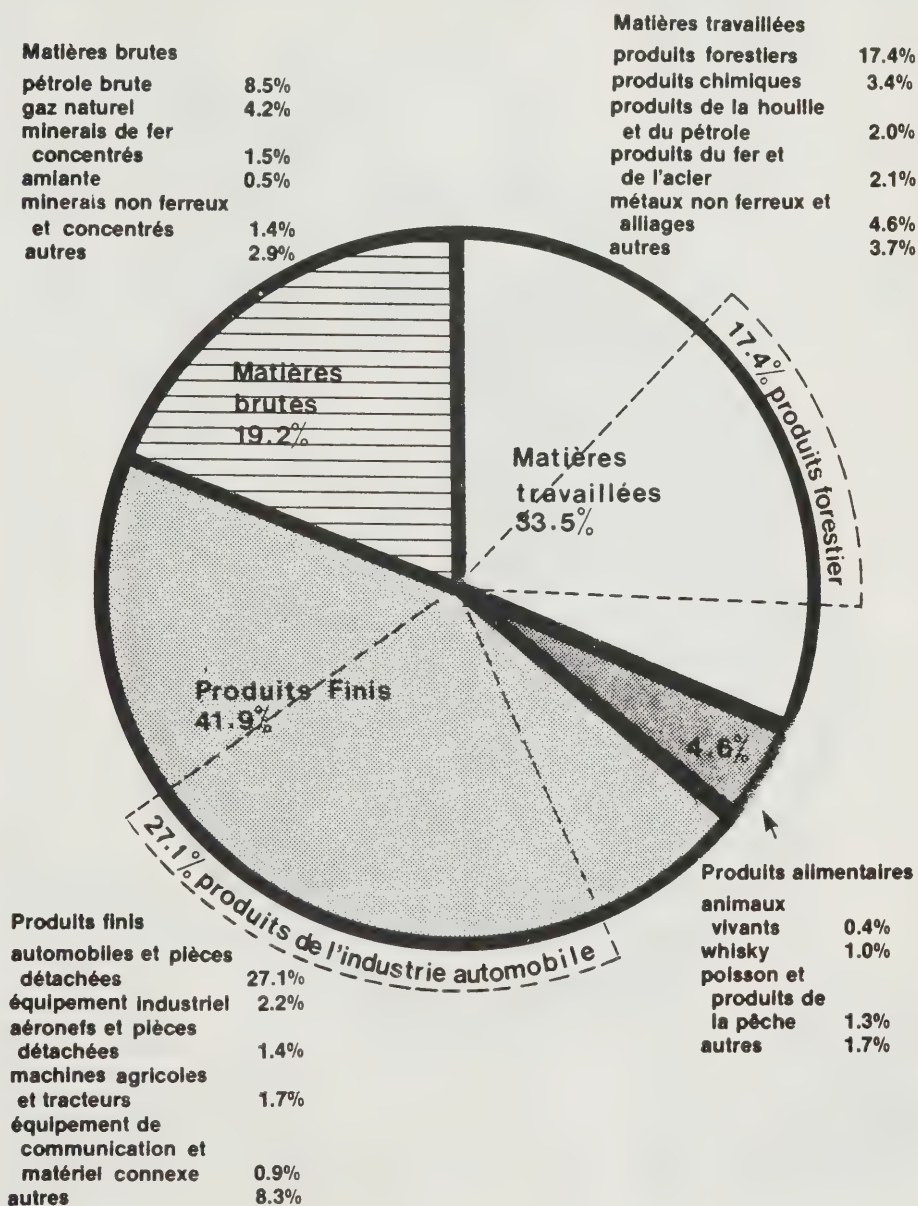


*Percentages for the segments in the main circle do not add to 100 because Special Transactions are excluded. This category includes items such as private donations of goods, settlers' effects and imports for diplomats.

Source: Statistics Canada

Illustration 1

Exportations du Canada en provenance des États-Unis (par catégories en pourcentages de la totalité de ces exportations, moyenne établie entre 1971-77)

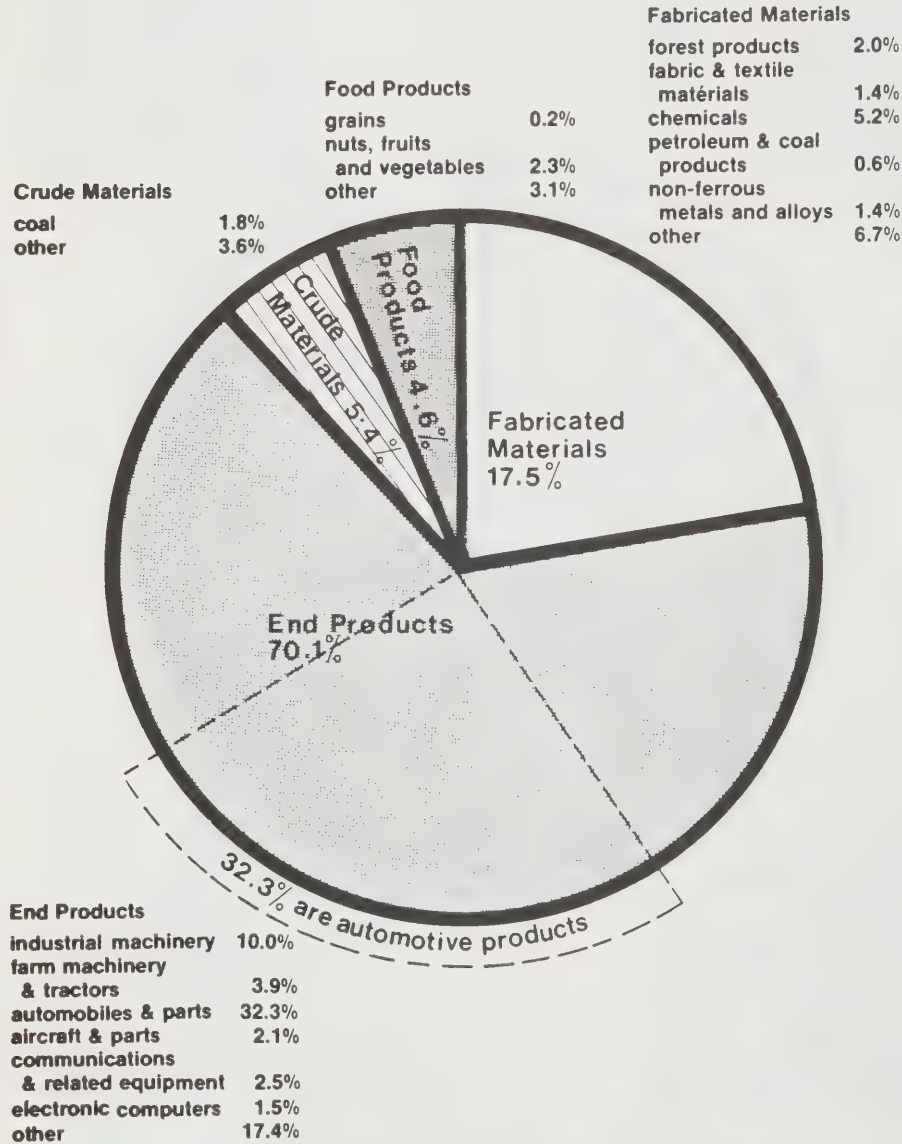


*L'addition des pourcentages des secteurs du cercle ne donne pas 100 parce que les transactions spéciales sont exclues. Cette catégorie comprend par exemple les dons de biens de particuliers, les biens des nouveaux résidents et les produits importés pour diplomates.

Source: Statistique Canada

Chart 2

Canadian Imports from the United States by Category (as percentage of total Canadian imports from US, average over period 1971-77)

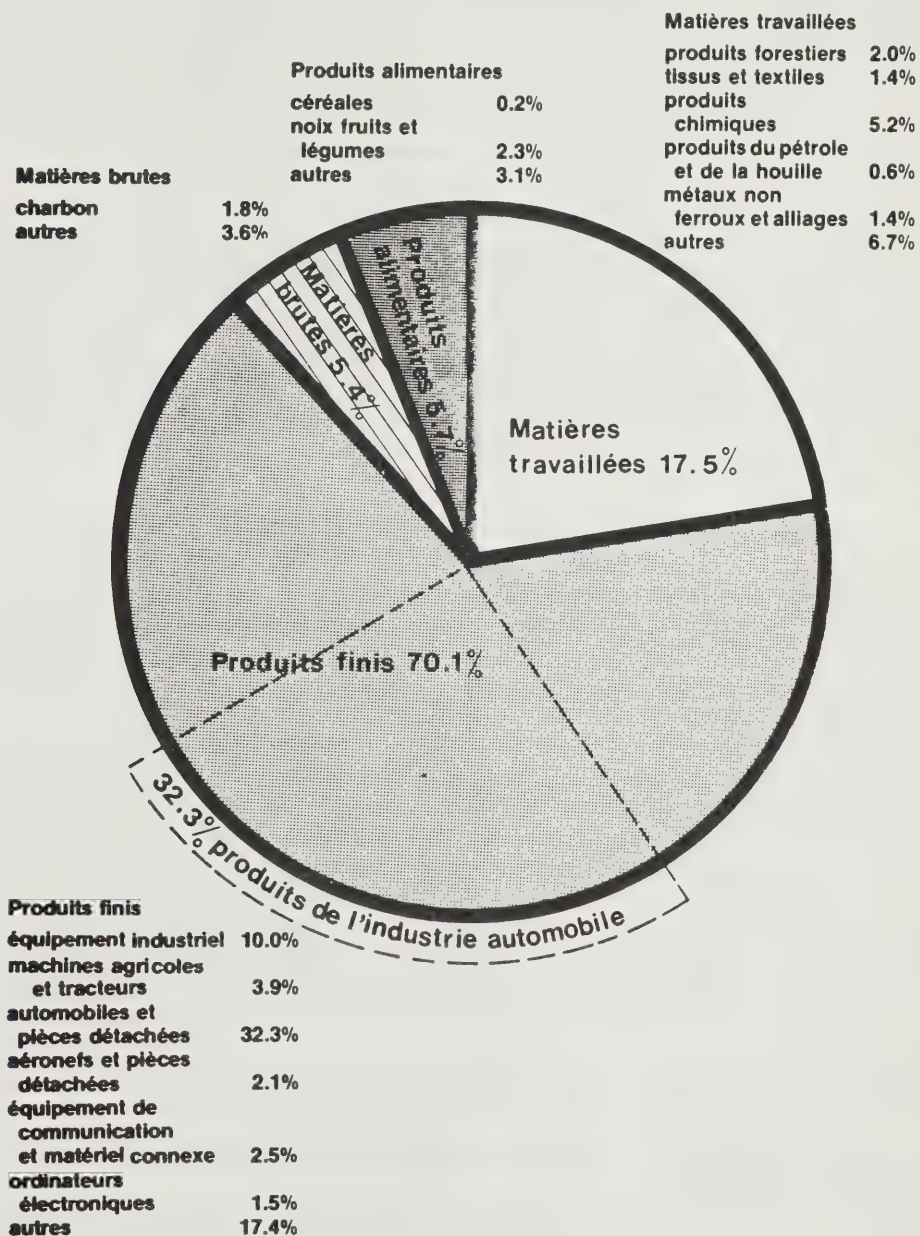


*Percentages for the segments in the main circle do not add to 100 because Special Transactions are excluded. This category includes items such as private donations of goods, settlers' effects and imports for diplomats.

Source: Statistics Canada

Illustration 2

Importations du Canada en provenance des États-Unis (par catégories en pourcentages de la totalité de ces importations, moyenne établie entre 1971-77)



*L'addition des pourcentages des secteurs du cercle ne donne pas 100 parce que les transactions spéciales sont exclues. Cette catégorie comprend par exemple les dons de biens de particuliers, les biens des nouveaux résidents et les produits importés pour diplomates.

Source: Statistique Canada

in this category. If the deficit in the automotive trade is added to this, the total Canadian deficit is \$7.6 billion in end products in 1977.

It is difficult to find a definite pattern developing in the merchandise trade payments balances between the two countries. In the past 18 years, since 1960, Canada has had a deficit in nine years and a surplus in nine years (Chart 3). The last few years have witnessed wide fluctuations in the bilateral trade balances ranging from a deficit for Canada in 1975 of \$1.8 billion to a deficit for the United States of \$1.3 billion in 1977. Canada has over the years consistently maintained a surplus in crude materials and fabricated materials categories, while the United States has had a steadily growing surplus in the end product trade.

3. Non-Merchandise Trade

Invisibles or non-merchandise trade include items such as receipts and payments for travel, interest and dividends, freight and shipping charges and transfers. Interest and dividends now represent over 45 per cent of Canada's invisibles payments to the United States. These are the result of widespread U.S. investment in Canada over many years and of borrowing by Canadian business and governments at various levels on U.S. money markets. The latter has been particularly heavy in recent years totalling \$2.8 billion net in 1975, an extraordinary \$4.9 billion in 1976 and \$2.5 billion in 1977.

Another component of the invisibles trade which has suffered a deterioration in recent years is the tourist account. Traditionally Canada has had a surplus in tourism with the United States which has helped it balance its tourist deficit with the rest of the world. But 1974 was the last year of surplus with the United States. In 1975 there was a \$250 million deficit, in 1976 it had risen to \$600 million and by 1977 to \$770 million or about 45 per cent of the total Canadian travel deficit.

Canada has consistently had a deficit with the United States on its non-merchandise or invisibles account. This deficit has risen sharply in recent years; in 1975, \$3.7 billion, in 1976, \$4.5 billion and in 1977, \$5.6 billion, compared with \$871 million in 1965 (Table 1). This deterioration reflects both the change from a surplus to a deficit in the travel account and the increased burden of interest and dividend payments mentioned above. The recent borrowings have been made with exceptionally high rates of interest and will raise the level of interest payments dramatically for many years to come. In addition, the 1977 and 1978 decline in the exchange rate of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. dollar has increased the burden of the interest payments.

4. Factors Influencing Trade Between Canada and the United States

Tariffs or the absence of tariffs is a most important determinant of trade flows between the two countries.

A large proportion of the trade between Canada and the United States flows freely with no tariff barriers. In terms of the dollar value of trade, the institution of reciprocal free trade under the Automotive Agreement in 1965 has had an enormous impact on the stimulation of this two-way trade which has increased twenty fold

l'afflux croissant des importations américaines et étrangères qui, dans de nombreux cas, se substituent à la production nationale. Bien que la valeur des exportations canadiennes dans ce domaine, sauf les produits de l'industrie automobile, qui était de \$271 millions en 1960, ait atteint la somme impressionnante de \$3.6 milliards en 1977, la valeur des importations de produits américains est passée de façon tout aussi frappante de \$1.6 milliard en 1960 à \$10.3 milliards en 1977. Le Canada se trouve par conséquent devant un imposant déficit de \$6.7 milliards au titre des produits finis. Et si l'on ajoute à cela le déficit enregistré dans le commerce des produits de l'industrie automobile, on atteint au total \$7.6 milliards pour l'année 1977.

Il est difficile de déceler une orientation précise de la balance des paiements pour les échanges commerciaux entre les deux pays. En 18 ans, c'est-à-dire depuis 1960, le Canada a eu une balance déficitaire pendant neuf ans et une balance excédentaire pendant neuf autres. (Voir Illustration 3). Ces dernières années, nous avons constaté d'importantes fluctuations des balances commerciales bilatérales, allant d'un déficit de \$1.8 milliard pour le Canada en 1975 à un déficit de \$1.3 milliard pour les États-Unis en 1977. Le Canada a au fil des années conservé un excédent dans les catégories matières brutes et demi-produits alors que les États-Unis ont toujours enregistré un excédent grandissant dans le commerce des produits finis.

3. Commerce des invisibles

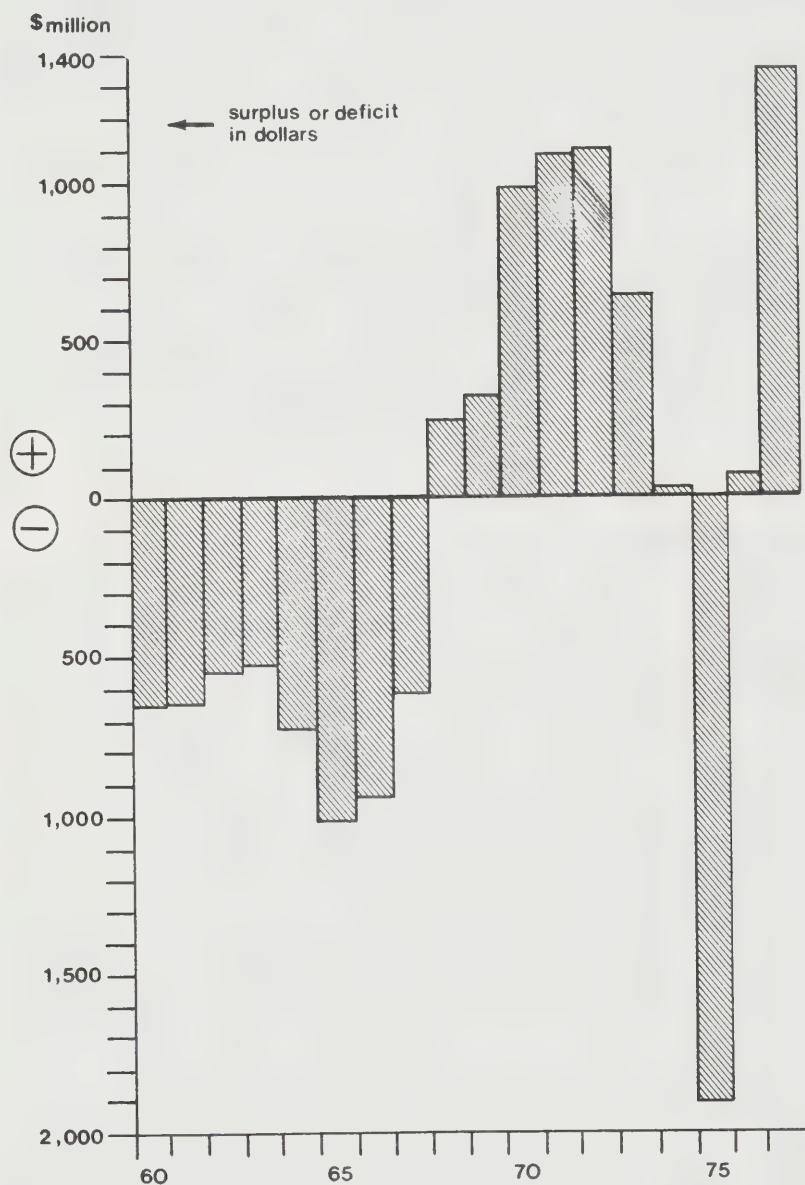
Le commerce des invisibles comprend des postes comme les recettes et les paiements touristiques, les intérêts et les dividendes, les frais d'affrètement et d'expédition ainsi que les transferts. Les intérêts et les dividendes représentent actuellement plus de 45% des paiements portant sur des éléments invisibles effectués par le Canada aux États-Unis. C'est là le résultat des investissements massifs effectués par les États-Unis au Canada depuis de nombreuses années et le résultat également des emprunts contractés par les entreprises et les pouvoirs publics canadiens de divers niveaux sur les marchés monétaires américains. L'endettement a été particulièrement lourd au cours des dernières années: il a atteint \$2.8 milliards en 1975, un chiffre record de \$4.9 milliards en 1976 et \$2.5 milliards en 1977.

Le compte touristique est un autre élément des comptes invisibles qui s'est détérioré ces dernières années. Traditionnellement, le Canada avait une balance touristique excédentaire avec les États-Unis, ce qui lui permettait de rattraper son déficit à cet égard avec le reste du monde. Cet excédent s'est manifesté pour la dernière fois en 1974. En 1975, le déficit était de \$250 millions, en 1976, de \$600 millions et en 1977, de \$770 millions, soit environ 45% du déficit touristique total du Canada.

Le Canada a constamment enregistré un déficit de son compte d'invisibles avec les États-Unis. Ce déficit s'est accru brusquement ces années: en 1975, il était de \$3.7 milliards; en 1976, de \$4.5 milliards et en 1977, de \$5.6 milliards alors qu'il n'était que de \$871 millions en 1965 (Tableau 1). Cette aggravation du déséquilibre de la balance des paiements traduit à la fois le passage d'une balance excédentaire à une balance déficitaire du compte touristique et l'accroissement de la charge des

Chart 3

Canada's Balance of Merchandise Trade with the United States

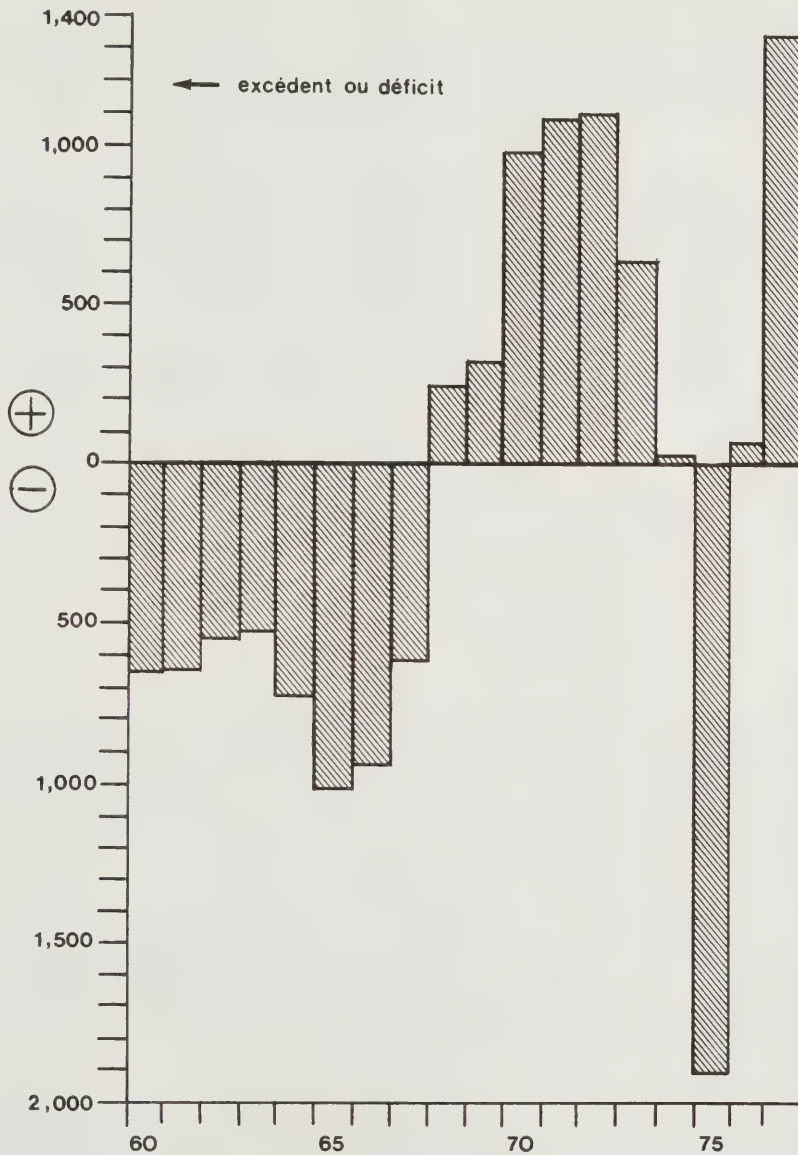


Source: Statistics Canada

Illustration 3

Balance commerciale (marchandises) entre le Canada et les États-Unis

en millions de dollars



Source: Statistique Canada

(\$ millions)

	Average 1971-77	1976	1977
Receipts			
Travel	1256	1346	1509
Interest & Dividends	458	497	465
Freight & Shipping	837	959	1141
Other Service Receipts	<u>894</u>	<u>1082</u>	<u>1128</u>
TOTAL:	3445	3884	4243
Payments			
Travel	1415	1956	2278
Interest & Dividends	2098	2580	3181
Freight & Shipping	957	1198	1354
Other Service Receipts	<u>2159</u>	<u>2749</u>	<u>3076</u>
TOTAL:	6629	8483	9899
Balances			
Travel	— 159	— 610	— 769
Interest & Dividends	— 1642	— 2083	— 2716
Freight & Shipping	— 119	— 239	— 213
Other Service Receipts	<u>— 1264</u>	<u>— 1667</u>	<u>— 1948</u>
TOTAL:	— 3184	— 4599	— 5646

Source: *Statistics Canada*

between 1965 and 1977, from \$1.2 billion to \$20 billion. Another stimulant has been the Defence Production Sharing arrangement under which defence purchases have been traded, duty free, for almost 20 years. In the farm machinery sector an important amount of trade is duty free under long-standing measures instituted by both sides. In addition, Canada unilaterally permits free entry for machinery of a class or kind not made in Canada. Officials pointed out that due to the special provision in the Canadian tariff which allows for importation free of duty for products not made in Canada, the total value of finished manufactured goods imported duty-free from all countries into Canada, even excluding automotive goods, is higher than the total value of manufactured goods imported duty-free into the United States, Japan and the European Community combined.

In total then, over 60 per cent of U.S. imports enter Canada duty-free. If automotive products are excluded, this figure falls to 44 per cent. About 70 per cent of Canadian exports, including automotive products, enter the United States free of duty; if automotive products are excluded this falls to 57 per cent.

Existing levels of tariffs shape the size and stage of manufacture of each country's exported products. Generally speaking, Canadian tariffs are somewhat higher than those of the United States, but there are a number of peaks in the U.S.

intérêts et des dividendes à verser dont on a parlé précédemment. Les emprunts récemment contractés ont été consentis à des taux d'intérêt exceptionnellement élevés et augmenteront énormément la dette pendant de nombreuses années. En outre, l'effritement du taux de change du dollar canadien par rapport à celui du dollar américain, qu'on a pu constater en 1977 et 1978, en a encore accru le fardeau.

4. Facteurs qui influent sur le commerce entre le Canada et les États-Unis

L'existence ou l'absence de droits de douane constituent un facteur déterminant du volume des échanges commerciaux entre les deux pays.

Une forte proportion du commerce entre le Canada et les États-Unis circule librement sans rencontrer de barrière tarifaire. En ce qui concerne la valeur des échanges commerciaux, l'institution en 1965 d'un système de libre-échange réciproque aux termes de l'Accord canado-américain de l'automobile a eu d'importantes répercussions. Elle a stimulé le commerce dans les deux sens et la valeur en a été multipliée par 20 entre 1965 et 1972, passant de \$1.2 milliard à \$20 milliards. Autre stimulant, l'Accord de participation à la production de défense dans le cadre duquel les achats de matériel de défense ont été négociés en franchise pendant près de vingt

Tableau I
Échanges canado-américains — Invisibles
(En millions de dollars)

	(Moyenne) 1971-1977	1976	1977
Recettes invisibles			
Voyages	1256	1346	1509
Intérêts et dividendes	458	497	465
Fret et expédition	837	959	1141
Autres recettes de services	894	1082	1128
TOTAL:	3445	3884	4243
Paiements invisibles			
Voyages	1415	1956	2278
Intérêts et dividendes	2098	2580	3181
Fret et expédition	957	1198	1354
Autres recettes de services	2159	2749	3076
TOTAL:	6629	8483	9899
Soldes invisibles			
Voyages	— 159	— 610	— 769
Intérêts et dividendes	— 1642	— 2083	— 2716
Fret et expédition	— 119	— 239	— 213
Autres recettes de services	— 1264	— 1667	— 1948
TOTAL:	— 3184	— 4599	— 5646

Source: *Statistique Canada*.

tariffs. The United States has higher tariffs on raw materials and on some semi-processed materials such as non-ferrous metals, nickel, copper, lead, zinc and aluminum than does Canada. While pulp and newsprint face no tariffs either way, trade in paper manufactured products is affected by significant duties. U.S. tariffs on end products are usually lower than Canadian levels. In both countries, considerable protection is provided to chemicals and chemical and plastic products, toys, footwear, clothing and clothing accessories.

In addition, both countries have a range of non-tariff measures including countervail, export subsidies, quotas, government procurement policies and consumer and health standards which affect the trade flow. However, officials told the Committee that tariffs are, at least at present, the more important determinant of conditions of access between Canada and the United States than non-tariff measures. This is not the case in respect to trade with Japan or the European Community where non-tariff measures are a much greater barrier and, if the GATT negotiations reduce tariffs significantly, it will not be the case even with the United States.

5. Areas of Concern

Despite the see-saw of trade balances between the two countries over the last two decades, which might seem to indicate a certain equilibrium of trade flows, a number of specific areas emerged during the course of the Committee's study which appear to be cause for concern to Canada. Some of these problems are well known, others have not been widely discussed. All are having or could have serious future ramifications. Most of these problems relate to Canada's trade performance rather than to specific trade issues or disputes between the two countries. They include:

- the growing Canadian current account deficit,
- the large imbalance of end product trade, including deficits in automotive and machinery trade,
- the deterioration in the travel account,
- the relocation and expansion in the United States of companies including both Canadian controlled companies and U.S. subsidiaries.

a) The Current Account Deficit

In financial terms a problem is posed by the very large Canadian current account deficit with the United States since 1975. The current account surplus or

Table 2
Canada's Current Account Deficit with the United States
(millions of dollars)

<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
—1301	—744	—877	—227	—215	—272	—933	—1632	—4796	—4206	—3940

Source: Department of Finance, *Economic Review*, 1977, 1978, p. 198.

ans. Dans le secteur des machines agricoles, une grande part du commerce n'est assujettie à aucun droit de douane en vertu d'un accord bilatéral de longue date. En outre, le Canada permet unilatéralement l'entrée en franchise de machines d'une catégorie ou d'un modèle qu'on ne fabrique pas au Canada. Des responsables ont souligné que par suite d'une disposition spéciale du tarif douanier canadien qui permet l'entrée en franchise de produits qui ne sont pas fabriqués dans le pays, la valeur totale des produits finis importés en franchise de tous les pays, même en excluant les produits de l'industrie automobile, est supérieure à la valeur totale des marchandises importées en franchise aux États-Unis, au Japon et dans la Communauté économique européenne réunis.

Au total donc, plus de 60% des importations provenant des États-Unis entrent au Canada en franchise. Si l'on exclut les produits de l'industrie automobile, on constate que ce chiffre tombe à 44%. Environ 70% des exportations canadiennes, y compris les produits de l'industrie automobile, entrent aux États-Unis en franchise; si l'on exclut ces produits, la proportion tombe à 57%.

Les taux actuels des droits de douane déterminent l'importance et le stade de la production des articles que chaque pays destine à l'exportation. De façon générale, les droits de douane canadiens sont légèrement supérieurs à ceux des États-Unis, bien que ces derniers atteignent parfois des niveaux records. Les États-Unis imposent des droits de douane supérieurs à ceux qu'impose le Canada sur les matières premières et sur certaines matières à demi traitées comme les métaux non ferreux, le nickel, le cuir, le plomb, le zinc et l'aluminium. Alors que la pâte de bois et le papier journal ne sont assujettis à aucun droit de douane, ni dans un sens ni dans l'autre, le commerce des produits de papeterie est lourdement frappé. Les droits que les États-Unis imposent sur les produits finis sont habituellement inférieurs à ceux que perçoit le Canada. Dans les deux pays, il existe d'importantes mesures de protection pour les produits chimiques et les articles en plastique, les jouets, les chaussures, les vêtements et accessoires d'habillement.

En outre, tous deux ont adopté un ensemble de mesures non tarifaires, notamment des droits compensateurs, des subventions à l'exportation, des contingents, des politiques d'approvisionnement ainsi que des normes de consommation et d'hygiène qui influent sur le volume des échanges. Toutefois, des responsables ont déclaré au Comité que les droits de douane sont, pour l'instant du moins, un facteur qui détermine bien davantage les modalités d'échanges entre le Canada et les États-Unis que les obstacles non tarifaires. Tel n'est pas le cas du commerce avec le Japon ni avec la Communauté économique européenne pour lesquels les obstacles non tarifaires constituent une barrière beaucoup plus importante et, si les tarifs douaniers subissaient une baisse importante lors des négociations du GATT, tel ne sera plus le cas du commerce avec les États-Unis.

5. Secteurs préoccupants

Malgré le profil en dents de scie que présentent les balances commerciales des deux pays depuis vingt ans et qui semble traduire un certain équilibre des mouvements du commerce, le Comité a pu, au cours de son étude, relever un certain nombre de questions qui semblent particulièrement inquiétantes. Quelques-unes sont bien connues, d'autres n'ont pas été approfondies, mais elles ont, ou pourraient toutes

deficit combines the surplus or deficit on merchandise trade with the surplus or deficit on invisibles. It does not include the balance on capital flows between the two countries. For the last three years, Canada's current account deficit has averaged over \$4 billion. The cause has been the growing deficit in the invisibles or service account. As a result, even in years of large merchandise trade surpluses, such as 1977, the invisibles deficit has been only partially offset. If the merchandise trade account should slip into deficit, as it has done frequently in the past, the current account deficit would mount alarmingly.

b) Imbalance in End Products

As noted above the trade deficit in end products with the United States has grown sharply in recent years. Imports have more than doubled since 1972 whereas exports, while growing rapidly, started at a low base and the absolute gap has steadily widened. The deficit has spiralled from \$2.8 billion in 1972 to a peak of \$8.2 billion in 1975, dropping to \$7.6 billion in 1977.

The imbalance in end products was originally attributed to a weakened demand for Canadian products during the 1974-75 period of cyclical recession in the United States, while imports continued strong into Canada due to a relatively less severe recession. It was argued that when the United States economy improved, demand for Canadian products would pick up. This has not happened. In fact, in 1977, a comparatively good year for the United States, the dollar value of Canadian end products exported to the United States, excluding automotive products, actually declined despite inflated prices. It is evident that the trend in manufactured end products is going against Canada for other more deep-seated reasons.

Two sectors of secondary manufacturing are of particular concern; the machinery sector and the automotive sector. Of these, the latter has received much more attention, but the disequilibrium in the machinery sector is greater and deserves particular notice.

In 1975, Canada's overall deficit in the machinery sector* was \$3.8 billion. With the United States alone the deficit in this sector was \$3.1 billion in 1975, rising to \$3.5 billion in 1976. Compared to this last figure, Canada's 1976 automotive trade deficit with the United States of \$1 billion looks much less disturbing, particularly when it is realized that the \$3.5 billion deficit was on a total bilateral trade of \$5.7 billion whereas the \$1 billion automotive deficit was out of a total of \$20 billion in cross-border automotive trade. Not only the deficits but the trends in machinery trade are also cause for concern. Despite the fact that there has been considerable growth in machinery manufacturing in Canada in the past ten years and an increase in exports, imports are nevertheless taking an increasing portion of the Canadian machinery market, rising from 53 per cent in 1970 to 62 per cent in 1975.

Automotive goods trade between the two countries is by far the largest single item of bilateral trade. Canada has had a substantial imbalance in this trade which

* This includes machinery and equipment used by Canada's resource, processing, and manufacturing industries including mechanical equipment for power generation. It includes agricultural equipment but not electrical and transportation equipment.

avoir, de sérieuses conséquences. La plupart ont trait à la situation du commerce canadien plutôt qu'à des questions commerciales précises ou à des conflits entre les deux pays. Citons notamment le déficit croissant du compte courant du Canada, le déséquilibre marqué du commerce des produits finis, dont les déficits du commerce des produits de l'industrie automobile et des machines, la détérioration du compte touristique, le déplacement et l'expansion aux États-Unis de sociétés canadiennes et de filiales américaines.

a) Déficit des paiements courants

Sur le plan financier, l'important déficit des paiements courants que le Canada a accumulé depuis 1975 vis-à-vis des États-Unis pose une sérieuse difficulté. L'excédent ou le déficit du compte courant résulte de l'addition de l'excédent ou du déficit du commerce des marchandises à l'excédent ou au déficit des invisibles. Il n'inclut pas le solde des mouvements de capitaux entre les deux pays. Pour les trois dernières années, ce déficit dépasse \$4 milliards. Le facteur déterminant a été le déficit croissant des invisibles ou du compte des services. Par conséquent, même dans les années où l'on enregistre d'importants excédents du commerce des marchandises, comme en 1977, le déficit des invisibles ne peut être que partiellement compensé. Si le compte du commerce des marchandises accuse un déficit, comme cela s'est souvent produit par le passé, le déficit des paiements courants augmente de façon inquiétante.

Tableau 2
**Déficit de la balance des paiements courants
avec les États-Unis**
(En millions de dollars)

1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
-1301	-744	-877	-227	-215	-272	-933	-1632	-4796	-4206	-3940

Source: Ministère des Finances, *Revue économique*, 1977, 1978, p. 205.

b) Déséquilibre du commerce des produits finis

Comme nous l'avons déjà dit, le déficit commercial du commerce des produits finis avec les États-Unis s'est nettement accru ces dernières années. Les importations ont plus que doublé depuis 1972, alors que les exportations, bien qu'elles se soient développées rapidement, ont commencé à un faible niveau et l'écart absolu s'est élargi de façon constante. Le déficit est monté en flèche passant de \$2.8 milliards en 1972 à \$7.6 milliards en 1977.

A l'origine, on attribuait le déséquilibre de la balance des produits finis à une diminution de la demande de produits canadiens au cours de la récession cyclique de 1974-1975 aux États-Unis, alors que le Canada continuait à importer activement car il traversait une récession relativement moins aigüe. Certains estimaient qu'une

has persisted since 1974, with a deficit that year of \$1.2 billion, in 1975 of \$1.9 billion, in 1976 of \$1 billion and in 1977 almost \$1 billion again.

The main problem is the automotive parts industry, in particular the trade in those parts known as the original equipment parts which become part of the assembled motor vehicle, as distinct from after-market parts which are the service or replacement parts available separately. In the parts trade, as distinct from trade in assembled vehicles, Canada's deficit has grown from \$1.9 billion in 1974, to \$2.4 billion in 1975, \$2.5 billion in 1976 and over \$2.9 billion in 1977. While Canadian surpluses in assembled vehicle trade have partly offset the deficits in the parts trade for these years, an overall imbalance remains. Underlying problems are related to a shift in the sourcing of parts by the automobile manufacturers and concern that Canada may not be participating in the unprecedented technological changes and major restructuring which are imminent in this industry.

c) Deterioration in the Travel Account

As noted above a major trouble spot in the invisibles account is the tourism and travel account, with its recent and fast-growing deficit with the United States. In the Canadian economy, tourism ranks with petroleum, minerals, automotive products, forest products and wheat as an important earner of U.S. dollars. Total tourism receipts in Canada in 1976 amounted to \$1.9 billion and 88,000 jobs directly or indirectly are attributable to its operations.

The trend seems to be for fewer Americans to come to Canada, and to come for shorter periods, while at the same time they have been travelling overseas far more than in the past. Canadians, for their part, are increasing their visits to the United States, and at the same time travelling less in Canada. In 1976 for example, there was an increase of 6.8 per cent in Canadian visits southward but an 8.6 per cent decrease in American visits to Canada. Although it was felt at the time that the 1976 figures reflected the pull of the bicentennial celebrations in the United States, the trend persisted in 1977. In that year, U.S. visitors decreased by 1.4 per cent while Canadians going to the United States rose by 5.5 per cent.

Two particular factors are seen as having contributed to these developments: the uncompetitively high Canadian costs in the hospitality industry and the 1977 U.S. legislation which has adversely affected U.S. convention business in Canada.

d) Relocation and Disinvestment

The past two or three years has seen a relocation trend by Canadian producers which has serious implications for Canada-United States trade. A growing number of Canadian manufacturing companies have chosen to locate facilities in the United States, or are contemplating a plant expansion in the United States rather than in Canada. The period of the Committee inquiry was punctuated by media reports in which business representatives explained why Canadian corporations found the U.S. business environment more favourable for investment and expansion than the Canadian. The U.S. Conference Board reported a four-fold increase in the number of new Canadian investment projects in the United States during 1976 as compared to 1975. The exodus continued during 1977.

amélioration de l'économie américaine ranimerait la demande de produits canadiens. Ce ne fut pas le cas. En 1977, année qui a été assez bonne pour les États-Unis, la valeur des produits finis canadiens exportés aux États-Unis, à l'exclusion des produits de l'industrie automobile, a en réalité diminué malgré le gonflement artificiel des prix. Il est maintenant évident que la tendance que suivent les produits manufacturés est défavorable au Canada pour d'autres raisons beaucoup plus profondes.

Deux secteurs de l'industrie secondaire sont particulièrement préoccupants: celui des machines et celui des produits de l'industrie automobile. Ce dernier a davantage attiré l'attention, mais le déséquilibre qui sévit dans le secteur des machines est plus grave et mérite qu'on s'y arrête.

En 1975, le déficit global du Canada dans le secteur des machines* atteignait la somme énorme de \$3.8 milliards. Avec les États-Unis seulement, le déficit enregistré dans ce secteur s'établissait à \$3.1 milliards en 1975 et à \$3.5 milliards en 1976. En regard de ce dernier chiffre, le déficit d'un milliard de dollars qu'a accumulé le Canada en 1976 pour le commerce des produits de l'industrie de l'automobile avec les États-Unis semble beaucoup moins inquiétant, surtout si l'on tient compte du fait que le déficit de \$3.5 milliards a été enregistré pour des échanges bilatéraux totalisant \$5.7 milliards alors que le déficit d'un milliard sur les produits de l'industrie automobile était calculé sur un total d'échanges commerciaux s'élevant à \$20 milliards. Outre ces déficits, les tendances manifestées par le commerce des machines sont aussi source d'inquiétudes. Bien qu'on ait constaté au cours des dix dernières années une forte expansion de la fabrication de machines au Canada ainsi qu'une augmentation des exportations, les importations accaparent néanmoins une part grandissante de ce secteur du marché canadien: elles étaient de 53% en 1970 et de 62% en 1975.

Les produits de l'industrie de l'automobile constituent de loin à eux seul le poste le plus important du commerce bilatéral. Le Canada a connu jusqu'en 1974 un déséquilibre prononcé dans ce domaine, son déficit ayant atteint cette année-là \$1.2 milliard, en 1975 \$1.9 milliard, en 1976 \$1 milliard et en 1977 près d'un milliard encore.

Le commerce des pièces d'automobiles est celui qui cause le plus de problèmes, et plus particulièrement celui des pièces dites d'origine qui font partie du véhicule monté et qui se distinguent des pièces de rechange, c'est-à-dire des pièces d'entretien ou de remplacement qu'on peut se procurer séparément. Dans le commerce des pièces, séparé de celui des véhicules assemblés, le Canada a connu un déficit qui est passé de \$1.9 milliard en 1974 à \$2.4 milliards en 1975, à \$2.5 milliards en 1976 et à plus de \$2.9 milliards en 1977. Alors que les excédents canadiens enregistrés dans le commerce des véhicules assemblés ont en partie comblé les déficits du commerce des pièces ces dernières années, un déséquilibre global persiste. Le problème tient à ce

* Ce secteur inclut les machines et l'équipement utilisés par les industries d'exploitation des ressources naturelles, de traitement et de fabrication, y compris l'équipement mécanique servant à la production de l'électricité. Il inclut encore l'équipement agricole, mais non l'équipement électrique ni le matériel de transport.

Figures published by the U.S. Commerce Department show the rise in Canadian investment in the United States. Canada was third after West Germany and Japan in the amount of direct investment in U.S. companies in the first half of 1977; 16 U.S. companies were bought by Canadian interests during this period. Most investments were in U.S. manufacturing industries. Preliminary data for uncompleted acquisitions for the second half of 1977 showed Canada in the lead in U.S. acquisitions.

The relocation or failure-to-expand decisions by U.S. multinationals with subsidiaries in Canada are also showing an unwelcome increase. In 1977 for the first time in the U.S. Commerce Department records, figures show that U.S. parent companies took more funds out of Canada than they committed in direct investment. The net loss for 1977 was \$440 million compared to an annual average net inflow of \$500 million during the past decade.

The recent invasion of the United States by Canadian real estate and development companies constitutes a separate case, not readily comparable with the movement southward by manufacturing companies. Their products are primarily entrepreneurial and organization skills rather than a product to be manufactured. While press reports of assets controlled by large Canadian developers in the U.S. market reach \$2 billion or more, the actual Canadian outflow of dollars when one allows for mortgage financing is undoubtedly much less. Furthermore they do produce an invisible return to Canada.

In analyzing this trend of business expansion southward, it is important to distinguish the underlying rationale behind the Canadian companies' decision-making. It is understandable that successful Canadian companies may, at appropriate times, decide to go multinational and break into the U.S. market through direct investment in subsidiary plants in the United States. Such companies are merely following the proven prescription for efficiency and cost competitiveness, by getting closer to the larger market, and Canada will benefit in most cases from the production of components and from invisibles flowing back. What is alarming is that some Canadian companies have decided, after an assessment of comparative costs of doing business in the two countries, that they can no longer afford to expand their Canadian plants or divert new investment into production facilities in Canada, whereas they can do so in the United States. Companies such as ATCO and Northern Telecom explained to the Committee that they are going to supply off-shore countries from their lower cost U.S. plants rather than their Canadian plants, in order to remain competitive and retain the off-shore markets. Others suggested that they might even find it economic to supply Canadian markets from the United States.

que les fabricants d'automobile ont changé de fournisseurs de pièces et à ce qu'il est à craindre que le Canada ne puisse prendre part aux changements technologiques sans précédent qui semblent imminents dans cette industrie.

c) Détérioration du compte touristique

L'autre source de grosses difficultés à propos des comptes invisibles concerne le tourisme et le compte touristique ainsi que le déficit croissant qu'ils accusent depuis quelque temps avec les États-Unis. Dans l'économie canadienne, le tourisme est aussi important que le pétrole, les minerais, les produits de l'automobile, les produits forestiers et le blé comme facteur de rentrées de devises américaines. En 1976, le total des recettes touristiques du Canada s'élevait à \$1.9 milliard et ce secteur assurait 88,000 emplois.

Il semble que moins d'Américains aient tendance à venir au Canada, et qu'ils y séjournent pour des périodes moins prolongées, alors que, par ailleurs, ils voyagent outre-mer bien davantage qu'autrefois. Pour leur part, les Canadiens voyagent plus aux États-Unis et moins au Canada. En 1976, par exemple, il y avait un accroissement de 6.8% des voyages touristiques des Canadiens vers le Sud, mais une diminution de 8% des visites des Américains au Canada. On a cru, à l'époque, que les chiffres de 1976 traduisaient l'attraction offerte par les cérémonies du bicentenaire des États-Unis, mais cette tendance s'est maintenue en 1977. Cette année-là, le nombre des visiteurs américains a diminué de 1.4%, alors que celui des Canadiens se rendant aux États-Unis a augmenté de 5.5%.

Deux facteurs particuliers ont contribué à ce changement: les coûts élevés non concurrentiels du Canada dans l'industrie touristique et les mesures législatives américaines de 1977 qui ont sérieusement restreint le nombre des congrès tenus au Canada par les Américains.

d) Déplacement des entreprises et des capitaux

Depuis deux ou trois ans, les producteurs canadiens ont eu tendance à déplacer leurs entreprises vers les États-Unis et cette orientation a de graves répercussions sur le commerce canado-américain. Un nombre croissant d'entreprises canadiennes ont décidé de s'installer aux États-Unis ou envisagent de s'y développer plutôt qu'au Canada. A plusieurs reprises pendant la durée de l'enquête du Comité, des rapports de presse et des représentants des industries ont expliqué pourquoi les sociétés canadiennes estimaient que la conjoncture industrielle était plus favorable aux investissements et à l'expansion chez nos voisins. Selon le *Conference Board*, il y a eu aux États-Unis en 1976 quatre fois plus de nouveaux projets d'investissements canadiens qu'en 1975, et cet exode des capitaux s'est poursuivi en 1977.

Les chiffres publiés par le Département du commerce américain témoignent de l'augmentation des investissements canadiens aux États-Unis. Le Canada venait immédiatement après l'Allemagne de l'Ouest et le Japon pour ce qui est des investissements directs dans les entreprises américaines pendant la première moitié de 1977; seize entreprises américaines ont été achetées par des intérêts canadiens pendant cette période. La plupart des investissements ont été effectués dans des

III BASIC CAUSES OF THE PROBLEMS

1. Loss of Competitiveness

The fear that Canada is pricing itself out of international markets, and particularly the U.S. market, was expressed by many witnesses during the hearings. Concern over the declining competitiveness of Canadian industry led the Committee to devote a number of hearings during 1976 and 1977 to explore the reasons and any remedial measures that might be proposed. In the meantime the problem has been documented by a number of other studies and commented on extensively in the media. Some of the detailed analysis prepared by the Committee is published as Annexes A and B to the report.

a) Comparative Wage Rates

Throughout the hearings the most frequently cited concern of the majority of witnesses was the rapid growth in Canadian labour costs, largely brought about by higher wage settlements in Canada than in the United States. Between 1970 and 1976, compensation per hour in manufacturing in Canada increased by 82 per cent compared to 59 per cent in the United States. By mid-1975 the average level of wages in this sector in Canada surpassed that in the United States. In 1976 this trend continued and by the end of that year average hourly earnings in Canadian manufacturing stood at \$5.98 compared to \$5.34 in the U.S.

However, significant differences were reported in individual industries. In forest products, electrical machinery, business forms, and telecommunications equipment, Canadian wages were substantially higher than U.S. wages; in carbon steel and automotive assembly approximate parity existed; in a number of other areas such as auto parts, farm machinery and specialty steels, Canada retained a wage cost advantage.

Simple hourly wage differentials may present a somewhat biased picture of comparative labour costs in the two countries, as there are some basic differences in the bases employed in calculating wage increases. Further, testimony by witnesses indicated that in some industries fringe benefits are more generous in the United States as compared to Canada. For example, Du Pont's management reported that in a similar fibre plant, Canadian wages are 109 per cent of U.S. wages but the total remuneration *including benefits* to a Canadian worker is 98 per cent of the U.S. level. The figures for a similar petrochemical plant are 106 per cent and 95 per cent respectively. Important social benefits which are paid, in part, by contributions from employers in the United States are provided by the state in Canada. In any comparison it is necessary to remember that some part of the higher wages paid to workers in Canada is taxed to help finance these programs.

industries manufacturières américaines. Les données préliminaires pour la deuxième moitié de 1977 concernant les transactions d'achat non encore conclues montraient que le Canada venait en tête à cet égard.

C'est à regret qu'on constate que les sociétés multinationales américaines qui ont des filiales au Canada décident de plus en plus souvent de transférer leurs entreprises ou de renoncer à leur expansion. En 1977, pour la première fois dans l'histoire du Département du commerce américain, les chiffres montrent que des sociétés mères américaines ont retiré du Canada plus de capitaux qu'elles n'en ont placés sous forme d'investissements directs. La perte nette enregistrée en 1977 s'établissait à \$440 millions alors que l'apport annuel moyen était de \$500 millions net pendant la dernière décennie.

L'invasion récente des États-Unis par des sociétés immobilières et des promoteurs canadiens constitue une question à part qui ne peut se comparer au déplacement des industries manufacturières vers le Sud. Il s'agit surtout dans ce cas de fournir des experts en matière de gestion et d'organisation plutôt que de produits à manufacturer. Quoique les media estiment à \$2 milliards ou plus la valeur brute des avoirs que possèdent de grands promoteurs canadiens sur le marché américain, le volume réel des sorties de capitaux, compte tenu du financement d'hypothèques, est en fait bien moindre. Ils se traduisent, en outre, par des rentrées invisibles au Canada.

En analysant cette tendance à l'expansion vers le Sud, il importe de déterminer sur quels critères les sociétés fondent essentiellement leurs décisions. Il est tout à fait compréhensible que des entreprises canadiennes prospères décident, lorsqu'elles le jugent opportun, de fonder des multinationales et de se placer sur le marché américain en investissant directement dans des filiales installées aux États-Unis. Elles suivent simplement la recette infailible qui assure la compétitivité sur le plan de l'efficacité et des coûts, en se rapprochant du marché américain, et le Canada bénéficie dans la plupart des cas de la production des composants et des invisibles qui en découlent. Ce qui est inquiétant, ce sont les sociétés canadiennes qui, après comparaison du prix de revient des activités industrielles dans les deux pays, décident qu'elles ne peuvent plus se permettre d'agrandir leurs usines ni consacrer de nouveaux investissements à des installations de production au Canada, alors qu'elles le peuvent aux États-Unis. Des sociétés comme ATCO et *Northern Telecom* ont expliqué qu'afin de rester concurrentielles et de conserver leurs marchés «off-shore», elles allaient approvisionner les pays étrangers à partir de leurs usines américaines à bas prix de revient plutôt que de leurs usines canadiennes. D'autres ont laissé entendre qu'il leur serait même plus économique d'approvisionner les marchés canadiens à partir de leurs bases américaines.

Despite this, money wages increased so much faster in Canada than in the United States that an unusual combination of forces must have been at work. No thoroughly convincing explanation why Canadian manufacturing wage rates rose so dramatically was presented to the Committee, but several contributing factors were suggested. These factors were in two broad categories: a) those related to the "tightness" of labour markets, i.e., the balance between aggregate demand for and supply of labour, and b) those related to changes in the structure of labour markets such as social security, minimum wages, and unionization.*

The Committee finds that:

a) The "tighter" Canadian labour market during the period from 1970 to 1975 created upward pressure on wages in Canada relative to the United States. The numbers employed in Canada increased by 19.5 per cent compared to 8.5 per cent in the United States.

b) Both monetary and fiscal policy were more expansionary in Canada than in the United States from mid-1975 on. The resulting price increases had the effect of accelerating wage demands.

c) The public sector in Canada expanded much more rapidly in Canada than in the United States from 1970 to 1975, generating increased demand for labour and putting pressure on wage levels. In Canada employment in "public administration" grew at an extraordinary 30 per cent in this period compared to 18 per cent in the private sector. Furthermore, wages in the Canadian public sector were pushed up by a dramatic expansion in the number of public employees covered by collective bargaining.

d) In Canada during the 1970s the unemployment insurance provisions were liberalized in respect to duration, level and qualifying periods of benefits much more rapidly than in the United States. This created increased friction in the labour market and pushed Canadian wage rates higher.

e) Over the decade from 1967 to 1976 the average federal Canadian minimum wage was increased by 180 per cent while the United States federal minimum wage was increased by 65 per cent (Table 6 on page 75). By mid-1977 the overall average Canadian minimum was 15 per cent higher than the U.S. federal level and much higher than in many contiguous U.S. states. Increased minimum wage rates put pressure on wages just above the minimum and eventually on all wage rates. (see pages 75 to 77 for a fuller discussion of minimum wages, particularly as they affect the tourist industry.)

f) Canada's average of days lost due to strikes during the decade 1966 to 1975 was 38 per cent higher than that of the United States. In 1976 Canada lost 2.27 working days per worker whereas the United States lost only 1 day per worker.

g) Contributing to this deterioration of labour relations in Canada was a variety of factors including:

* See Annex A for the detailed analysis.

III ORIGINE DES DIFFICULTÉS

1. Perte de compétitivité

Au cours des auditions, bon nombre de témoins ont exprimé leur crainte que le Canada ne s'exclue lui-même, par ses prix excessifs, des marchés internationaux et notamment du marché américain. Les préoccupations suscitées par le recul de la position concurrentielle de l'industrie canadienne a amené le Comité, en 1976 et en 1977, à consacrer un certain nombre d'auditions à l'étude des causes de ce phénomène et des mesures de redressement à envisager. Dans l'intervalle, ce problème a fait l'objet d'un certain nombre d'autres études et de commentaires abondants dans les media. Une partie de l'analyse détaillée préparée par le Comité figure aux annexes A et B de ce rapport.

a) Comparaison des échelles de salaire

Sur l'ensemble des auditions, la préoccupation la plus fréquemment exprimée par la majorité des témoins a été l'escalade rapide des coûts de la main-d'œuvre canadienne, due en grande partie au niveau plus élevé des échelles de salaire au Canada. Entre 1970 et 1976, la rémunération horaire dans le secteur manufacturier a augmenté de 82% au Canada contre 59% aux États-Unis. Au milieu de l'année 1975, le niveau moyen des salaires dans ce secteur dépassait celui des États-Unis. Cette tendance s'est poursuivie en 1976 et à la fin de cette même année, la moyenne des salaires horaire était de \$5.98 contre \$5.34 aux États-Unis.

Les témoins ont cependant fait état de différences importantes selon les secteurs industriels. Dans les produits forestiers, les machines électriques, les formulaires à l'usage des entreprises et le matériel de télécommunication, les salaires canadiens ont été sensiblement plus élevés que les salaires américains; dans les secteurs de l'acier au carbone et de l'assemblage d'automobiles, ils s'équivalaient pratiquement; dans un certain nombre d'autres secteurs, comme les pièces détachées d'automobiles, les machines agricoles et la production d'aciers spéciaux, le Canada a conservé l'avantage avec des salaires inférieurs.

La simple différence des salaires horaires peut donner une idée quelque peu trompeuse de la comparaison des coûts de la main-d'œuvre entre les deux pays, car on note des différences fondamentales dans les éléments de base retenus par les deux pays pour le calcul des augmentations de salaire. En outre, les dépositions des témoins indiquent que dans certaines industries, les avantages sociaux sont plus généreux aux États-Unis qu'au Canada. Par exemple, la direction de DuPont a comparé la situation de deux usines semblables de fibres synthétiques et a indiqué que les salaires canadiens représentaient 109% des salaires américains, mais que la rémunération totale versée à un travailleur canadien, *avantages sociaux compris*, ne

- rapid inflation from 1973;
- the fringe benefits enjoyed by public sector employees which became objectives for the private sector unions;
- the perception of Canadian business by 1975 of the softened world markets and even stiffer import competition;
- the different pattern of collective bargaining in Canada as compared to the United States;
- the increased expectations which resulted from the buoyant state of the economy from 1972 to 1974.

The various factors cited above combined during the mid-1970s to push up Canadian wage rates. Since wages constitute a large component in the cost of production, this became an important reason why Canadian products were increasingly at a competitive disadvantage, especially during the years 1975 and 1976. By 1977, however, the situation improved. Increases in new wage settlements came down from 17 per cent in 1975 to 10 per cent in 1976 and to under 8 per cent in 1977. This last level was roughly parallel to the U.S. level. There was also a dramatic improvement in the strike record, with 70 per cent less man days lost than in 1976.

Provided the phasing out of the Anti-Inflation Board (AIB) in April 1978 does not result in a new wave of disproportionately high wage settlements and so long as the depreciated Canadian dollar remains at or below .90 cents U.S., Canadian industry will be in roughly the same competitive position it was in 1970.

b) Differences in Productivity

Undue emphasis on wage levels, however, should not obscure the fact that lower productivity levels in Canada are also a major contributor to the uncompetitive cost of many Canadian products. For manufacturing industries in Canada, labour productivity—the volume of output per manhour worked—is about 80 to 85 per cent of the U.S. level on average. Labour productivity is, however, an incomplete measure. There are other relevant factors of production which can be measured such as the amount or effective use of capital, the innovative capacity of the plant, the scale of the plant operations or the skill levels of managers. Together they constitute what is known as total factor productivity and affect the cost per unit of output. By this more complete measure Canada also has an approximately 20 per cent lower productivity level than the United States.

During the past decade the productivity gap between Canada and the United States has been narrowing slowly. A recent comparison by the Conference Board in Canada of goods' producing industries concluded that, between 1967 and 1974, output per manhour rose faster in Canada than in the United States. The gains in relative labour productivity performance were particularly strong in the Canadian durable goods industries, for example in the metal and wood products industries. It should be noted however that Canada is an efficient producer of some industrial products not susceptible of scale production, with rates of production comparable to

représentait que 98% de la rémunération du travailleur américain. Dans deux usines semblables de pétrochimie, ces chiffres étaient respectivement de 106% et de 95%. Les avantages sociaux élevés qui, aux États-Unis, sont payés en partie par les contributions des employeurs, au Canada, sont pris en charge par l'État. Dans toute comparaison, il ne faut pas oublier qu'une partie des salaires élevés versés aux travailleurs canadiens est soumise à l'imposition pour faciliter le financement des programmes correspondants.

Malgré cela, l'augmentation des salaires a été tellement plus rapide au Canada qu'elle a dû être le résultat d'une combinaison inhabituelle de forces. On n'a présenté au Comité aucun argument véritablement convaincant pour justifier un relèvement aussi prodigieux des salaires canadiens dans le secteur manufacturier, mais plusieurs facteurs ont été évoqués à cet égard. Ces facteurs relèvent de deux grandes catégories: ceux qui concernent le «resserrement» du marché de la main-d'œuvre, c'est-à-dire l'équilibre entre l'ensemble de l'offre et de la demande de main-d'œuvre, et ceux qui concernent les changements de structure du marché du travail, comme la sécurité sociale, le salaire minimum, la syndicalisation*.

Le Comité constate que:

- a) Le «resserrement» du marché canadien de la main-d'œuvre entre 1970 et 1975 a créé une plus forte pression à la hausse sur les salaires. D'autre part, le nombre des travailleurs a augmenté de 19.5% au Canada contre 8.5% aux États-Unis.
- b) Depuis le milieu de l'année 1975, les politiques monétaire et financière ont été plus expansionnistes au Canada qu'aux États-Unis. Il en a résulté des augmentations de prix qui ont eu pour effet d'accélérer les demandes d'augmentation de salaire.
- c) Le secteur public canadien a connu une expansion beaucoup plus rapide de 1970 à 1975, ce qui a engendré une plus forte demande de main-d'œuvre et exercé une pression sur les échelles de salaire. Pendant cette période, l'emploi dans «l'administration publique» au Canada a connu une fantastique expansion de 30%, contre 18% pour le secteur privé. En outre, les salaires dans le secteur public ont connu une forte ascension du fait de l'augmentation spectaculaire des effectifs résultant des négociations collectives.
- d) Au cours des années 70, on a libéralisé plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis les dispositions de l'assurance-chômage concernant des éléments comme la durée des prestations, leur montant ainsi que les périodes y donnant droit. Les frictions s'en sont trouvées considérablement aggravées sur le marché du travail et les échelles de salaire ont monté plus rapidement.
- e) De 1967 à 1976, le salaire minimum dans la fonction publique a augmenté au Canada de 180%, alors qu'aux États-Unis, cette augmentation a été d'environ 65%. (Voir Tableau 6 page 83). Au milieu de 1977, le salaire minimum moyen au Canada était de 15% supérieur au salaire américain au niveau fédéral et

* Voir l'analyse détaillée à l'Annexe A

that attainable in the United States. Mr. Walter Ward, Chairman of Canadian General Electric, referring to "custom-built equipment" reported that

"Our transformer plant in Guelph, Ontario, produces approximately one-third as many units per year as its associate in Pittsfield, Massachusetts, and, as near as we can measure, the productivity at Guelph, in some years, is very close to that at Pittsfield." (I, 38:8)*

Further, it should be noted that not all Canadian industry suffers from comparatively low rates of productivity. In steel, cement, or pulp, Canada does well by international comparisons.

But these bright spots must not be allowed to obscure the fact that much of Canadian manufacturing is not competitive with that in the United States. Most of the large Canadian companies which testified before the Committee showed significant divergence in productivity levels with comparable U.S. operations, often within their own companies. (See Table 3). These were firms generally considered to be outstanding and successful in Canadian terms.

Table 3
Productivity Comparisons*

Product	Measure	Canada as % of U.S.	Company & Committee Proceedings
Business forms	tons per 100 man hours in 1976	64.2%	Moore Corporation (II, 15:8)
Petrochemicals	volume/man year	89%	DuPont of Canada (II, 11:23)
Fibres	volume/man year	88%	DuPont of Canada (II, 11:23)
Steel	ton shipped per man hour	99%	Stelco (II, 8A:27)
Portable Habitable Structures	board ft/min.	90%(Calg) 85%(Mtl)	ATCO (II, 2:14)
Major electrical appliances	output/employee	85%	CGE (I, 38:7)
Custom-built power transformers	output/employee	100%	CGE (I, 38:8)
Appliance motors	physical output/ employee	82.3%	CGE (I, 38:8)
Telecommunication equipment	output per individual	100%	Northern Telecom (II, 3:18)

*Most of the above figures are from companies with affiliated operations in the United States and Canada.

* Footnotes referring to Committee proceedings indicate the issue and page number. As evidence was taken during both the first and second sessions of the 30th Parliament, the proceedings of the first session (1974-76) are identified by the prefix I while those of the second session (1976-77) are identified by the prefix II; for example, (I, 18:24) or (II, 18:24)

beaucoup plus élevé que celui qui prévalait dans bon nombre d'États américains limitrophes. L'augmentation du salaire minimum exerce une pression sur les salaires situés juste au-dessus et par voie de conséquence, sur toute l'échelle salariale. Un exposé plus complet sur le salaire minimum, en particulier dans l'industrie touristique, figure aux pages 83 à 86.

f) La moyenne du temps perdu en grève au Canada de 1966 à 1975 était de 38% supérieure à la moyenne américaine. En 1976, le Canada a perdu 2.27 jours ouvrables par travailleur contre 1 jour ouvrable aux États-Unis. En 1977, on a noté une spectaculaire amélioration au Canada, le total des jours perdus étant de 70% inférieur à celui de 1976.

g) Parmi les facteurs qui ont contribué à cette détérioration des relations de travail au Canada, il faut citer:

- l'inflation rapide qui a sévi à parti de 1973,
- les avantages sociaux dont bénéficiaient les fonctionnaires et qui sont devenus l'objectif des syndicats du secteur privé,
- la façon dont les entreprises canadiennes ont perçu, à partir de 1975, le ralentissement des marchés mondiaux conjugué au renforcement récent de la concurrence des importations,
- les différences de méthode de négociation collective d'un pays à l'autre,
- les revendications plus vigoureuses des travailleurs entraînées par la fermeté de l'économie de 1972 à 1974.

Les différents facteurs ci-dessus se sont combinés aux environs de 1975 pour faire monter les salaires canadiens. Les salaires constituant une grande partie des coûts de production, c'est l'une des principales raisons pour lesquelles les produits canadiens se sont trouvés dans une position de plus en plus désavantagée face à la concurrence notamment en 1975 et 1976. Pourtant, en 1977, la situation s'est améliorée. Les augmentations consenties dans les accords salariaux sont passées de 17% en 1975 à 10% en 1976 et à moins de 8% en 1977. Ce dernier taux était à peu près équivalent au taux américain.

Dans la mesure où la disparition de la Commission de lutte contre l'inflation en avril 1978 n'entraînera pas une nouvelle vague d'accords prévoyant des salaires exagérément élevés, et tant que le dollar canadien ne dépassera pas 90c. américains, l'industrie canadienne se maintiendra à peu près à la position concurrentielle qu'elle occupait en 1970.

b) Écarts entre les niveaux de productivité

On aurait tort cependant d'insister exagérément sur les niveaux des salaires sans reconnaître le fait que les niveaux inférieurs de la productivité au Canada contribuent également beaucoup au manque de compétitivité d'un grand nombre de produits canadiens. Pour le secteur manufacturier, la productivité de la main-d'œuvre, c'est-à-dire le volume de production par heure de travail, représente environ 80 à 85% de la moyenne américaine. Mais c'est une donnée incomplète. Il existe d'autres facteurs de production dont il faut tenir compte, comme le montant du capital engagé ou son utilisation, la capacité d'innovation des usines, l'importance de leurs

In discussing Canadian labour productivity one fact must be stressed. The productivity gap is not caused by Canadian workers being less energetic and hard working. Witnesses emphasized that the Canadian labour force was just as diligent as that of the United States. Mr. David Culver of Alcan, for example, asserted that "Canadian workers in the aluminum industry are very good workers, as good as can be found anywhere in the world." (I, 35:11) and Mr. A.V. Peters of Michelin stated that the quality of labour at the Nova Scotia plant was "a pleasant surprise" and its labour productivity compared to the best in the parent plant at Clermont-Ferrand, France and to that in their U.S. plant as well. (II, 24:12, 30). Other factors account for the generally lower productivity in Canada. Of these, the most important are short production runs and the persistently low level of research and development done by industry in Canada. But there are others related to financing costs, management skills and taxation disadvantages. Finally there are certain natural higher cost factors inherent in Canadian production and transportation which are due to the severe climate and the ribbon-like shape of the Canadian market which geography has imposed.

c) Higher Unit Labour Costs

The problem posed by the rapid growth in Canadian wage rates in terms of competition with the United States was succinctly expressed by Mr. Walter Ward of Canadian General Electric

"The important fact is that Canada had, in effect reached and passed the parity point in manufacturing wages while it still was as much as 20 per cent away from reaching parity in productivity. In essence, the real problem that faces Canadian manufacturing today lies in this combination of factors." (II, 38:7)

The fact that the modest gains in Canadian productivity levels in the 1970s were far outstripped by increases in wage rates has meant a consistent increase in Canadian labour costs per unit of output relative to the United States. In the period 1970 to 1976, the cumulative increase in Canadian labour costs per unit of output amounted to 80.7 per cent as compared to 43.3 per cent in the United States.* With unit labour costs growing at such different rates in the two countries Canada's ability to compete in the U.S. market was significantly impaired.

Looking ahead, Canada is in a position to make productivity gains in the next several decades at a slightly faster rate than in the United States, if the right decisions are taken. The trend toward more liberalized trade will bring about some rationalization of the presently fragmented Canadian industry which should result in productivity gains. U.S. industry, which already has a relatively much higher degree of specialization, cannot expect to achieve the same level of improvements. But large production runs themselves are not usually sufficient to ensure that a product is competitive. A key ingredient to enhanced productivity is the development of new products, continuing and progressive improvement of existing products, as well as the

* Both percentages expressed in terms of U.S. dollars

activités ou le niveau de compétence de leurs dirigeants. Ces éléments constituent globalement ce que l'on appelle la productivité totale des facteurs et ils influent sur le coût de production par unité. Avec cette méthode plus complète de calcul, le Canada accuse toujours un niveau de productivité d'environ 20% inférieur à celui des États-Unis.

Au cours des dix dernières années, on a noté une lente diminution de l'écart entre les productivités canadienne et américaine. Une comparaison récente des industries de biens effectuée par le *Conference Board* au Canada a amené celui-ci à conclure qu'entre 1967 et 1974, le rendement par heure/homme s'est accru plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Dans la comparaison des résultats de la productivité de la main-d'œuvre, l'avantage a été particulièrement marqué pour le Canada en ce qui concerne les industries de biens durables, notamment pour les produits du bois et des métaux. Il conviendrait de faire remarquer cependant que le Canada est un bon producteur de certains produits industriels incompatibles avec la production à grande échelle et pour lesquels les taux de production sont comparables à ceux qu'atteignent les Américains. Parlant du matériel fabriqué sur commande, M. Walter Ward, président de la *Canadian General Electric* a dit ceci:

Notre usine de transformateurs à Guelph en Ontario, fabrique annuellement, environ 1/3 du nombre d'unités fabriqués par son homologue à Pittsfield au Massachusetts, et pour autant que nous puissions faire une évaluation précise, sur certaines années, la production à Guelph est très proche de celle de l'usine de Pittsfield. (I, 38:8)*

En outre, il convient de noter que les faibles taux de productivité n'affectent pas toutes les industries canadiennes. Si l'on fait une comparaison à l'échelon international, les productions canadiennes d'acier, de ciment et de pâte de bois figurent en bonne place.

Mais ces quelques succès ne doivent pas masquer le fait qu'une bonne partie du secteur manufacturier canadien n'est pas concurrentielle par rapport à la production américaine. La plupart des grandes sociétés canadiennes qui ont témoigné devant le Comité ont fait état d'écarts importants dans les niveaux de productivité avec leurs homologues américains, parfois au sein d'une même société. (Voir le Tableau 3 qui présente un aperçu des écarts en question.) En outre, il s'agissait généralement d'entreprises considérées comme exceptionnellement prospères dans le contexte canadien.

Lorsqu'on étudie la productivité de la main-d'œuvre canadienne, il faut insister sur le facteur suivant: l'écart de productivité ne provient pas de ce que les travailleurs canadiens sont moins dynamiques et manifestent moins d'ardeur au travail. La plupart des témoins ont souligné que la main-d'œuvre canadienne était tout aussi productive que ne l'est celle des États-Unis. Par exemple, M. David Culver, de l'Alcan, a déclaré que «les ouvriers canadiens qui travaillent dans l'industrie de l'aluminium sont très compétents, autant que ceux des autres pays...» (I, 35:11) et

* Les notes qui se rapportent aux délibérations du Comité renvoient au numéro du fascicule et à la page. Les témoignages ayant été recueillis au cours des première et deuxième sessions de la trentième Législature, les délibérations de la première session (1974-76) sont indiquées par le préfixe I alors que celles de la deuxième session (1976-77) le sont par le préfixe II; par exemple, (I, 18:24) ou (II, 18:24)

implementation of new production processes and marketing techniques. The flow of innovative ideas in a firm depends largely on the research and development (R & D) being done. This report will discuss the problems and possibilities for effective rationalization and increased R & D in Canadian industry in Chapter IV.

Since the period during which the Committee heard its testimony, the depreciation of the Canadian dollar has largely compensated for the relative increase in unit labour costs in Canada relative to the United States, between 1970 and 1977. For the moment, with wage increases in the two countries roughly parallel and with strike activity in Canada at its lowest level since 1971, the competitive relationship which prevailed in 1970 has been largely restored.

Unfortunately, however, productivity increases at best will only support marginal adjustments year by year. Certain industries such as steel and auto assembly have productivity rates comparable to those in U.S. plants and these industries are the exceptions that can support real parity in wages. In general, Canadian productivity rates cannot support parity with the United States. If unit labour costs are to be competitive with U.S. industry, a substantial differential in the exchange rate of the dollar will be essential for many years. In the longer term, however, it would be preferable in industries with lower labour productivity than in the United States if increases in Canadian wage rates were restrained.

d) Comparative Taxation Levels

(i) *Corporate Taxation*

Taxes can have a major impact on industry's cost competitiveness.* The Committee received evidence documenting the tax disadvantage facing Canadian mining and forest industries compared to their American counterparts. However, Canadian corporate tax rates in general are a little lower than those in the United States. Combining federal and provincial levies, the rates vary between 46 and 51 per cent in Canada, whereas the comparable figure in the United States is about 50 per cent. For manufacturing and processing industries, the Canadian rates are substantially lower, running between 40 and 45 per cent. While Canadian treatment of losses is slightly less advantageous than that in the U.S., this is more than offset by the more favourable treatment accorded to intercorporate dividend payments.

In general, the United States provides stronger incentives to new investment through investment tax credit than does Canada. On the other hand, Canada permits very much faster write-offs for capital cost allowances than does the U.S. In Canada new manufacturing and processing equipment can be written off in two years, whereas in the U.S. many types of machinery have to be depreciated over ten to fifteen years for tax purposes.

Canadian producers, especially those who carry large inventories, are at a tax disadvantage relative to their American counterparts in periods of inflation, because inventory profits in Canada must be calculated on a "first-in-first out" (FIFO) basis

* This section summarizes a more detailed analysis made by the Committee which is attached as Annex B.

Tableau 3
Données comparatives sur la productivité*

Produits	Unités de mesure	Comparaison procentuelle de la productivité canadienne par rapport à celle des États-Unis	Société & fascicule du Comité
Formules commerciales	Tonnes par 100 heures-hommes en 1976	64.2%	Société Moore (II, 15:8)
Produits pétrochimiques	Volume/année-homme	89%	Dupont du Canada (II, 11:23)
Fibres	Volume/année-homme	88%	Dupont du Canada (II, 11:23)
Acier	Tonnes de produit expédié par année/homme	99%	Stelco (II, 8A:27)
Maisons préfabriquées	Pieds de planche par minute	Calgary 90% Montréal 85%	ATCO (II, 2:14)
Gros appareils électriques	Rendement par employé	85%	CGE (I, 38:7)
Transformateurs électriques construits sur commande	Rendement par employé	100%	CGE (I, 38:8)
Moteurs d'appareils électriques	Rendement physique par employé	82.3%	CGE (I, 38:8)
Matériel de télécommunication	Rendement par personne	100%	Northern Telecom (II, 3:18)

*La plupart des chiffres ci-dessus émanent de sociétés qui ont des activités identiques aux États-Unis et au Canada.

pour M. A. V. Peters, de la société Michelin, la qualité du travail à l'usine implantée en Nouvelle-Écosse est une «heureuse surprise» et la productivité se compare avantageusement à celle de la société mère à Clermont-Ferrand (France) et à celle de l'usine américaine (II, 24:12,30). D'autres facteurs expliquent également le niveau généralement moins élevé de la productivité au Canada. Parmi ceux-ci, les plus importants seraient la brève durée des périodes de fabrication et l'insuffisance chronique des efforts de recherche et de développement effectués par l'industrie canadienne. Mais il faut aussi tenir compte d'autres facteurs relatifs aux coûts de financement, à la compétence des gestionnaires et aux désavantages fiscaux. Enfin, il existe certains facteurs de coûts naturellement plus élevés inhérents à la production et au transport qui sont dus à la rigueur du climat et à la dissémination du marché canadien.

c) Coûts unitaires de main-d'œuvre plus élevés

Le véritable problème que pose la croissance rapide des échelles de salaires canadiennes du point de vue de la concurrence avec les États-Unis a été exprimé par M. Walter Ward, de la *Canadian General Electric*, de la manière suivante:

while U.S. producers have the option—which most have taken—of calculating these profits on a “last-in-first-out” (LIFO) basis for tax purposes. In April 1977 the Canadian government responded partially to this problem by introducing a 3 per cent inventory valuation credit.

In the United States, the Domestic International Sales Corporation (DISC) provides a considerably reduced tax rate for profits earned on exports. However, the preponderance of testimony by Canadian industry witnesses indicated that this U.S. export subsidy tax scheme had not been a major competitive disadvantage for Canada.

(ii) Resource Taxation

In the resource field, companies in the United States have a clear tax advantage. Companies in Canada must pay heavy additional fees, taxes and royalties which leaves them in a disadvantageous position vis-à-vis their U.S. counterparts. The Department of Finance calculates that while the effective rate of tax on income for all taxes is six percentage points lower in Canada than in the U.S. for all industries, it is 12 and 24 percentage points higher in Canada for the mining and forestry industries respectively.

A major problem for the Canadian resource industries, and particularly the mining industry in recent years, relates to the jurisdictional disputes between the federal and provincial levels of government over the right to tax. Witnesses testified that this combined tax burden was seriously constraining the development of new mines in Canada. Mr. Alfred Powis of Noranda said that Canadian taxes in this area were more than double those in parts of the United States. He gave illustrations from his company's mines in British Columbia, Ontario and Nevada. Fortunately, this situation has begun to improve. British Columbia and Ontario have both taken steps in 1977 and 1978 to lighten the tax burden on the mining industry in their provinces. In April 1978 the Minister of Finance indicated he was reviewing taxation of the mineral industry in consultation with the provincial authorities. Nevertheless, the uncertainties and complexities of double taxation continue to have a serious effect on economic health in the Canadian resource sector.

In the Committee's opinion, it is intolerable that two of the most important components of the Canadian industrial spectrum, mining and forestry, should be shackled in this fashion. **The Committee recommends to both levels of government that they reach agreements as soon as possible to reduce the tax burden on the non-fuel mining and forestry industries in the various provinces.**

(iii) Indirect Taxation

One of the more important differences in the structure of Canadian and American taxes on business relates to taxes other than corporate income taxes, particularly the much heavier indirect taxes which burden Canadian industry. Mr. R.D. Brown of Price Waterhouse & Co. explained that these hidden taxes—sales taxes on equipment and supplies, capital taxes, business and franchise taxes—were applied to Canadian business whether they were profitable or not. The general manufacturing sales tax of 12 per cent had no equivalent south of the border. Mr.

Le fait important est que le Canada avait, en effet, atteint et dépassé le point de parité des salaires dans l'industrie de fabrication, tandis que sa productivité était encore inférieure de 20%. Socialement, le réel problème auquel se heurte actuellement l'industrie canadienne de fabrication réside dans cet ensemble de facteurs. (II, 38:7)

Le fait que les gains modestes de productivité au cours des années 70 aient été largement compensés au Canada par les hausses de salaires s'est traduit comparativement par une élévation constante des coûts de la main-d'œuvre par unité de production. Au cours des années 1970 à 1976, les coûts de main-d'œuvre par unité de production se sont accrus de 80.7% au Canada contre 43.3% aux États-Unis.* Ces coûts s'élevant à un rythme très différent dans les deux pays, la capacité concurrentielle du Canada vis-à-vis des États-Unis a connu un sensible déclin.

En ce qui concerne les perspectives, le Canada est en mesure de réaliser, au cours des décennies à venir, des gains de productivité à un rythme légèrement plus rapide que les États-Unis pourvu que l'on prenne des décisions judicieuses. La tendance à la libéralisation du commerce devrait assurer une certaine rationalisation à l'industrie canadienne actuellement fragmentée, et par voie de conséquence, la productivité devrait s'en trouver améliorée. L'industrie américaine, déjà relativement beaucoup plus spécialisée, ne peut s'attendre à des améliorations aussi rapides. Mais la production en grande série ne suffit généralement pas à elle seule à assurer la compétitivité d'un produit. Parmi les mesures décisives pour améliorer la productivité, on peut citer la création de nouveaux produits, l'amélioration constante et progressive des produits existants ainsi que la mise en œuvre de nouveaux procédés de fabrication et de techniques de commercialisation. La circulation des idées novatrices dans une société dépend largement des activités de recherche et de développement qu'elle poursuit. Le présent rapport évoquera au chapitre IV ci-dessous, les difficultés que poserait une rationalisation efficace de l'industrie canadienne et les possibilités qu'ouvrirait l'intensification des travaux de recherche et de développement.

Depuis que le Comité a tenu ses auditions, la dépréciation du dollar canadien a largement compensé l'augmentation relative des coûts unitaires de main-d'œuvre au Canada par rapport aux États-Unis entre 1970 et 1977. Pour le moment, compte tenu du niveau à peu près égal des augmentations de salaire dans les deux pays et des activités de grève qui ont atteint leur plus faible niveau depuis 1971 au Canada, la situation concurrentielle qui prévalait en 1970 s'est rétablie.

Malheureusement, la productivité ne pourra au mieux être augmentée que par des ajustements mineurs d'une année à l'autre. Certaines industries, comme les aciéries et l'assemblage d'automobiles, ont des taux de productivité comparables à leurs homologues américains et elles peuvent supporter une réelle parité des salaires. Mais en général, les taux de productivité canadiens ne peuvent s'aligner sur ceux des États-Unis. Il faudrait que l'écart du taux de change du dollar soit maintenu pendant des années pour que les coûts unitaires de main-d'œuvre puissent devenir compétitifs par rapport à ceux des États-Unis. Mais à plus long terme, il serait préférable de restreindre les taux de salaire canadiens dans les industries où la productivité de la main-d'œuvre est plus faible que chez nos voisins.

* Ces deux pourcentages sont exprimés en dollars américains.

Brown called these taxes inefficient and characterized their impact as "a front-end load on Canadian industry" (I, 28:6). In fact, the burden of these taxes more than offsets the benefits of the lower Canadian corporate tax rate described above.

The April 1978 budget appeared to recognize the burden by its offer to finance provincial retail sales tax reductions by 2 to 3 per cent, but this measure is only temporarily in effect and designed to provide an economic stimulus. A more permanent solution is important to improve Canadian competitiveness. Several possibilities have been suggested. The complete exemption from the federal manufacturing sales tax and from provincial sales taxes of a broad range of producers' goods would certainly alleviate, though not eliminate this problem. This method would cause a minimum amount of administrative problems under existing tax structures, but could involve a significant revenue loss. A second method would be to rebate to producers the sales tax which has been levied on inputs which they purchase. While this solution is administratively more difficult than the first, it would probably provide the maximum of benefit to producers with a minimum of loss of revenue. The suggestion of several witnesses that the sales tax burden could be eliminated by switching to a value added tax (VAT), similar to that used by European countries, to assist manufacturers does not appear to be readily applicable to Canada. The main difficulty would be that the sales tax field is shared between federal and provincial jurisdictions. However, since proposals recently advanced by the Minister of Finance for the replacement of the federal manufacturing sales tax with a wholesale tax are to be re-examined, the Committee recommends that the above proposals, or other methods designed to reduce this "front-end load" tax burden on producers, be given urgent consideration.

(iv) Personal Income Taxes and Social Security Tax Levels

The Committee heard testimony from numerous Canadian business witnesses relating how difficult it is for their companies to bring young executives to Canada because of the comparatively much harsher tax régime. In fact, the average Canadian personal income tax burden is not much higher than the U.S. and there is a wide variation in tax levels across states and provinces which makes comparison difficult. Nevertheless, as of 1977, an employee earning roughly \$20,000 or over faced higher taxes in Canada than in almost all states in the U.S. and if this taxpayer were married and the sole earner in the family, he was quite severely disadvantaged relative to a U.S. counterpart. The typical young executive earning about \$30,000 would fall into this category. The tax differential could increase if the executive moved from a low tax state to a high tax province. While a move from the high tax state of New York to the low tax province of Alberta would result in a saving of almost \$1,000 in income and social security taxes, a move from a low tax state such as Texas to a high tax province such as Saskatchewan could result in additional taxes of about \$4,000. Quebec would be even more disadvantageous. The "brain drain" from Canada to the United States is naturally influenced by this situation.

However, average tax rates do not tell the whole story, and transfer payments may go a long way to offset higher personal income tax burdens in Canada. Payments received via family allowances and hospital and medical insurance have no

d) Comparaison des niveaux d'imposition

(i) *Imposition des sociétés*

L'impôt a des répercussions décisives sur la compétitivité de l'industrie en matière de coûts.* Le Comité a reçu la preuve du désavantage fiscal qu'affrontent les industries minière et forestière canadiennes par rapport à leurs homologues américains. Cependant, les taux canadiens d'imposition des sociétés sont en général un peu inférieurs aux taux américains. En additionnant impôts fédéraux et provinciaux, on parvient, pour le Canada, à des taux qui varient entre 46 et 51%, alors que le chiffre correspondant pour les États-Unis est d'environ 50%. Pour les industries de fabrication et de transformation, les taux canadiens sont sensiblement inférieurs et s'échelonnent entre 40 et 45%. Si les pertes donnent lieu à des dégrèvements légèrement moins avantageux au Canada qu'aux États-Unis, cette différence est très largement compensée par le traitement plus favorable réservé aux versements de dividendes d'une société à une autre.

En général, les États-Unis accordent des stimulants plus intéressants pour les nouveaux investissements au moyen d'un crédit d'impôt. Par contre, la législation canadienne autorise des amortissements beaucoup plus rapides que les lois américaines. Au Canada, le matériel neuf de fabrication et de transformation peut être amorti en deux ans, alors qu'aux États-Unis, la dépréciation de nombreux types de machines doit être étalée sur 10 à 15 ans pour fins d'imposition.

Les producteurs canadiens, notamment ceux qui maintiennent des stocks importants, subissent un désavantage par rapport à leurs homologues américains en période d'inflation, car leurs plus-values sur les stocks doivent être calculées suivant la méthode de l'épuisement successif, alors que les producteurs américains ont la possibilité, dont la plupart se prévalent, de calculer ces plus-values selon la méthode de l'épuisement à rebours pour fins d'imposition. En avril 1977, le gouvernement a résolu partiellement le problème en mettant en vigueur un crédit d'évaluation des stocks de 3%.

Aux États-Unis, la Domestic International Sales Corporation (DISC) assure également un taux d'imposition considérablement réduit pour les bénéfices réalisés sur les exportations. Pourtant, la majorité des témoignages des industriels canadiens ont fait apparaître que ce procédé fiscal de subvention des exportations n'avait pas constitué un obstacle concurrentiel important pour le Canada.

(ii) *Imposition des industries d'exploitation de ressources naturelles*

Dans le domaine des ressources naturelles, les sociétés américaines jouissent d'un avantage manifeste sur le plan fiscal. Au Canada, les sociétés sont soumises à d'importants droits, impôts et redevances supplémentaires qui les placent dans une situation désavantageuse par rapport aux industries américaines. Selon le ministère

* Cette section résume une analyse plus détaillée préparée par le Comité qui figure à l'Annexe B.

U.S. counterpart. Moreover, the combined old age security/Canada Pension Plan benefits in Canada are likely to be higher upon retirement than U.S. social security payments. Most of these benefits would, however, be of little or no interest to a U.S. executive working only a few years in Canada and are not of prime consideration to many productive and entrepreneurially-minded Canadians.

(v) Taxation and Uncertainties in the Investment Climate

One other factor of Canadian taxation which bothered Canadian industry related to the business uncertainty created by the almost continuous revisions in the tax system. Not only does business find it expensive to cope with the administrative difficulties caused by the rapidity of tax changes, but more importantly, it loses its basis for making long term investment decisions.

Whether this situation is much worse than pertains in the United States is difficult for the Committee to judge. However, it is important that governments, both federal and provincial, recognize the handicap effect on Canadian business of constant unpredictability in corporate taxation fields.

e) Exchange Rate

The decline in Canadian competitiveness in the U.S. market in the mid-1970s was attributed by a number of witnesses to the over-valued Canadian dollar which reached as high as \$1.03 in terms of the U.S. dollar by mid-1976. Both resource and manufactured goods exports were hampered by this situation while the import of manufactures was stimulated.

Since the time the testimony was received, the value of the Canadian dollar has declined to a level that falls within the .85 cent to .95 cent (U.S.) range which most witnesses in late 1976 considered as more "appropriate", considering the existing differences in costs and productivity in the two countries. Canadian unit labour costs had risen 52 per cent since 1970 compared to 35 per cent over the same period in the U.S.

In 1977 the Canadian dollar declined during most of the year, falling below .90 cents in terms of the U.S. dollar by late October. An examination of trade figures for the fourth quarter of 1977 reveals the important impact which a realistically valued dollar can have on trade patterns. For this period the volume of imports was down by 1.8 per cent from the corresponding quarter a year earlier whereas exports were up 12.2 per cent. Imports of end products declined by 2.5 per cent in volume terms from a year earlier and exports in this category increased by 15.7 per cent. Inflation, however, meant that the dollar deficit in end products was not reduced, while for the same reason improvements in exports of resource commodities were reflected in the larger dollar surplus in this category.

Analysts are inclined to attribute this welcome trend in fourth quarter figures to the dollar's devaluation in 1977. It is however, difficult to be sure how much is due to the pick-up of the U.S. economy, which has shown greater strength than the Canadian economy. In any case, as Mr. Carl Beigie, Executive Director of the C.D.

des Finances, alors que le taux effectif d'imposition sur le revenu est inférieur de six points au Canada pour toutes les industries, il y est supérieur de 12 et 24 points respectivement pour les industries minière et forestière.

Les conflits de compétence entre les gouvernements fédéral et provinciaux en matière de fiscalité ont suscité un gros problème pour les industries primaires canadiennes, particulièrement ces dernières années pour l'industrie minière. Des témoins ont indiqué que le double fardeau fiscal nuisait considérablement à l'exploitation de nouvelles mines au Canada. M. Alfred Powis, de la Noranda, a déclaré que, dans ce secteur, les taxes dépassaient le double de celles qui s'appliquaient dans certaines régions des États-Unis. Il a fourni des exemples illustrant ce point pour des exploitations minières comparables situées en Colombie-Britannique, en Ontario et au Nevada. Cette situation commence heureusement à s'améliorer. La Colombie-Britannique et l'Ontario ont pris en 1977 et 1978 des mesures pour alléger le fardeau fiscal de l'industrie minière dans leur province. En avril 1978, le ministre des Finances a indiqué qu'il consultait les autorités provinciales en vue de reconsidérer l'imposition des industries minières. Malgré cela, la complexité et l'incertitude de la double imposition continuent à freiner la croissance du secteur des ressources naturelles.

De l'avis du Comité, il est tout à fait inadmissible que deux des secteurs les plus importants de l'industrie canadienne, soit les produits miniers et forestiers, soient ainsi entravés. **Le Comité recommande aux deux niveaux de gouvernement de réduire le fardeau fiscal qui pèse sur l'industrie minière et forestière dans les diverses provinces.**

(iii) *Impôts indirects*

L'une des différences structurelles les plus sensibles entre les fiscalités canadienne et américaine des entreprises concerne sans doute les impôts autres que les impôts sur le revenu des sociétés, et en particulier, les impôts indirects beaucoup plus lourds qui accablent l'industrie canadienne. M. R. D. Brown, de la société Price Waterhouse & Co., a expliqué que ces taxes occultes—taxes de vente sur le matériel et les approvisionnements, impôts sur le capital, taxes sur les commerces et les concessions—étaient appliquées aux entreprises, qu'elles aient réalisé des bénéfices ou non. La taxe générale de vente sur les produits fabriqués, dont le taux est de 12%, n'a pas d'équivalent aux États-Unis. M. Brown a jugé ces taxes inefficaces et a assimilé leurs effets à un fardeau imposé «au départ», à l'industrie canadienne. (I, 28:6) En réalité, ce fardeau fiscal peut annuler les avantages que représente le taux inférieur d'imposition des sociétés dont nous venons de parler.

Le budget d'avril 1978 semble avoir reconnu ce fardeau dans la mesure où il a proposé de financer 2 à 3% des réductions des taxes provinciales de vente au détail, mais cette mesure n'est que temporaire dans ses effets et vise à stimuler l'économie. Il faudrait une solution plus durable pour améliorer la compétitivité du Canada. Plusieurs possibilités ont été évoquées. Une exonération complète de la taxe fédérale de vente sur la fabrication et des taxes provinciales de vente pour une large gamme de biens apporterait certainement une amélioration, sans toutefois supprimer totalement le problème. Cette méthode n'engendrerait que peu de difficultés d'ordre

Howe Research Institute, told the Committee at a time when the dollar was woefully overvalued yet sustained by heavy external borrowing

"the exchange rate as a tool for adjusting to what has happened to wage and productivity trends between the two countries is a very blunt instrument." (I, 29:11)

Blunt it may be, but the devaluation of the Canadian dollar has provided the essential corrective element to compensate for competitive weakness. Unfortunately, while providing essential relief, it does nothing to correct the underlying structural problems which bedevil Canadian production.

f) Relative Financing Costs

A focus of concern for many industries was the financing of capital formation. By far the most important source of new financing for the private sector is within companies themselves. This source has been growing increasingly inadequate—both because of depressed profit levels and the inflated costs of new plant and equipment. From 1971 to 1973, 75 per cent of funds for financing new or replacement investment were generated from internal company sources whereas for the years 1974 to 1976, only 66 per cent of funds were so generated. Business representatives before the Committee compared the situation in Canada unfavourably with the situation in the United States and blamed a lack of governmental and public understanding of the role of profits in business.

In addition, it was observed that lower interest rates in the United States make capital borrowings easier for firms seeking to expand or improve. Nor has there been the same availability of capital for borrowing in Canada as is generally the case in the United States, the Committee was told.

In the mid-1970s the differential between Canadian and U.S. interest rates widened substantially. The premia of rates from 1972 to 1976 on Canadian industrial bonds over U.S. corporate bond rates averaged about 130 basis points. While the difference narrowed somewhat in 1977 it is expected that Canada's heavy capital requirements during the next few years will keep the Canadian rate higher for some time to come.

g) Higher Machinery and Equipment Costs

Another area of higher capital costs in Canada relative to the United States was the higher cost for equipment and machinery. Canada imports a very high proportion of industrial equipment; in 1976 over \$2½ billion from the United States alone. Evidence was presented to the Committee showing that Canadian forestry producers paid an average of 15.5 per cent more for machinery and equipment than their U.S. counterparts. Averaging all sectors, a 1976 study estimated prices for machinery and equipment could be 25 per cent higher in Canada than in the United States. U.S. producers can easily surmount the tariff and still compete with Canadian producers. While lower import tariffs might help reduce slightly the costs of machinery and equipment, this is a cost which Canadian industry will have to continue to absorb.

administratif vu la structure fiscale actuelle, mais elle pourrait entraîner une perte de revenus non négligeable. Une autre méthode consisterait à permettre aux producteurs de déduire la taxe de vente prélevée antérieurement sur les intrants. Cette solution est administrativement moins intéressante que la première, mais elle assurerait probablement un maximum de bénéfices aux producteurs en même temps qu'un minimum de perte de revenus. Plusieurs témoins ont proposé que le fardeau de la taxe sur les ventes soit supprimé par l'adoption d'une taxe à la valeur ajoutée (TVA) semblable à celle qu'utilisent certains pays européens pour venir en aide aux industriels; dans l'immédiat, une telle solution ne semble pas applicable au Canada. La principale difficulté tient à ce que le secteur des taxes de vente relève à la fois des administrations fédérale et provinciales. Cependant, étant donné qu'on va réexaminer les propositions formulées récemment par le ministre des Finances en vue de remplacer la taxe fédérale de vente sur la fabrication par une taxe sur les ventes en gros, le Comité recommande que l'on étudie sans tarder les propositions ci-dessus et les autres méthodes visant à réduire le déséquilibre fiscal qui frappe les producteurs.

(iv) Impôt sur le revenu des personnes physiques et cotisations de sécurité sociale

Plusieurs représentants d'entreprises canadiennes ont fait part dans leur témoignage des difficultés qu'éprouvait leur société à attirer de jeunes cadres au Canada du fait du régime fiscal comparativement beaucoup plus sévère. En fait, le fardeau moyen de l'impôt sur le revenu des personnes physiques est beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Il existe une grande différence dans les niveaux d'imposition selon les États et les provinces, ce qui rend toute comparaison difficile. Cependant, en 1977, l'employé qui gagnait environ \$20,000 ou plus devait supporter des impôts plus élevés au Canada que dans la quasi-totalité des États américains, et si ce contribuable était marié tout en étant le seul soutien de famille, il était très sérieusement désavantagé par rapport à son homologue américain. Un jeune cadre gagnant environ \$30,000 tomberait dans cette catégorie. S'il passait d'un État faiblement imposé à une province à forte imposition, la différence d'imposition pourrait augmenter. En déménageant de l'État de New York (où les impôts sont élevés) pour s'installer dans la province de l'Alberta (où ils le sont moins), on pourrait économiser presque \$1,000 en impôt et en sécurité sociale; par contre, en quittant le Texas (où les impôts sont faibles) pour la Saskatchewan (où ils sont plus élevés), la charge fiscale additionnelle serait d'environ \$4,000. Le choix du Québec serait encore plus désavantageux. «L'exode des cerveaux» vers les États-Unis est directement lié à cette situation.

Il convient cependant de remarquer que le taux moyen d'imposition ne reflète pas intégralement la situation et les paiements de transfert peuvent pratiquement contrebalancer le fardeau plus lourd de l'impôt canadien sur le revenu. Les prestations perçues au titre des allocations familiales et de l'assurance hospitalière et médicale n'ont pas d'équivalent aux États-Unis. De plus, la combinaison de la sécurité de la vieillesse et des prestations du régime de retraite du Canada est susceptible d'assurer aux retraités des revenus supérieurs aux prestations de sécurité sociale du système américain. Naturellement la majorité de ces prestations ne présenteraient qu'un faible intérêt pour un cadre américain qui ne travaillerait que quelques années au Canada et ne seraient pas d'une importance capitale aux yeux de nombreux Canadiens entrepreneurs.

h) The Natural Disadvantages of Climate and Geography

Some costs can be attributed to the climate and geography of Canada and represent an inescapable cost handicap which Canadian business must bear in competing with U.S. business in Canada, in the United States, or abroad.

The colder climate has meant higher costs for Canadian industry. Insulation, deep foundations and other cold weather building specifications add costs to the construction of plants and warehouses. Heating costs are higher, as is construction in the winter. The Canadian climate is also an inhibiting factor for forest growth, a cost factor becoming particularly evident to the forest industry in competition with companies harvesting the much faster growing trees of the south-eastern United States.

Climate and geography combine to make access to resources more difficult and costly than in the United States. Resource companies in remote areas are frequently required even to set up town-sites and provide municipal services.

Because of the geographic stretch of Canada, Canadian manufacturing companies are often faced with high transportation costs in order to get their goods to market. The sparse population of 23 million, stretching in a narrow ribbon across a continent over 5,000 miles wide, represents a badly structured market on which to build a domestic market base. U.S. plants can usually reach the necessary concentration of markets much more readily. Business witnesses also observed that, because of the distances and transportation costs involved, they were obliged to carry between 50 to 60 per cent more inventory than in a comparable U.S. plant.

2. Causes of Relocation and Disinvestment

As referred to in the previous chapter, there has been a significant movement by many Canadian companies to set up plants in the United States or to expand their U.S. operations rather than those in Canada. Simultaneously U.S. companies are cutting back on reinvestment in Canada and are repatriating profits. For the first time in 1977, U.S. parent companies took more funds out of Canada than they invested in Canada, including reinvestment.

Industry witnesses gave a variety of reasons behind each decision. Businessmen explained that they sought the lower wage rates and the higher productivity rates in the United States. They mentioned:

- the lower capital costs in the United States for plant and equipment;
- the greater availability and lower costs of financing;
- the more favourable tax rates and lower transportation costs;
- the availability of the export incentive scheme DISC;
- the ready availability of highly developed cores of research and development (R & D);
- a better availability of trained managerial personnel;
- a more favourable industrial relations climate in the U.S. with labour unions less politically involved; and

(v) *Imposition et incertitudes du climat des investissements*

L'incertitude des milieux d'affaires engendrée par les révisions presque continues du régime fiscal constitue un autre facteur qui nuit à l'industrie canadienne. Non seulement les entreprises trouvent onéreux de faire face aux difficultés administratives provoquées par la rapidité des changements de la fiscalité, mais elles se trouvent ainsi privées des éléments de base indispensables pour décider de leurs investissements à long terme.

Il est difficile, pour le Comité, de déterminer si cette situation est pire que celle qui prévaut aux États-Unis. Il importe toutefois que les gouvernements, tant fédéral que provinciaux, reconnaissent le handicap que constitue le caractère totalement imprévisible de la fiscalité des sociétés pour les entreprises canadiennes.

e) *Le cours du change.*

Le déclin de la compétitivité du Canada sur le marché américain au milieu des années 70 a été attribué par un certain nombre de témoins à la surévaluation du dollar canadien, qui a atteint le cours record de \$1.03 É.-U. au milieu de 1976. Les exportations de matières premières tout comme celles des produits manufacturés ont souffert de cette situation par ailleurs propice aux importations de biens manufacturés.

Depuis que ces témoignages ont été présentés, la valeur du dollar canadien est tombée à un niveau situé entre \$0.85 et \$0.95 É.-U., et la plupart des témoins estimaient à la fin de 1976 que ce taux de change était plus «approprié», compte tenu des différences de coûts et de productivité d'un pays à l'autre. Les coûts unitaires de main-d'œuvre ont augmenté de 52% au Canada depuis 1970 contre 35% aux États-Unis.

En 1977, le dollar canadien a baissé durant une grande partie de l'année, tombant à moins de \$0.90 É.-U. à la fin du mois d'octobre. Une étude des résultats commerciaux du quatrième trimestre de 1977 révèle les répercussions importantes que peut avoir un dollar dont le cours est réaliste sur les structures commerciales. Au cours de cette période, le volume des importations a baissé de 1.8% par rapport au même trimestre de l'année précédente alors que les exportations ont augmenté de 12.2%. Le volume des importations de produits finis a baissé de 2.5% par rapport à l'année précédente, et les importations dans cette même catégorie de biens ont augmenté de 15.7%. L'inflation a pourtant empêché toute réduction du déficit financier en ce qui concerne les produits finis, alors que grâce à elle l'amélioration des exportations de matières premières s'est traduite par un fort excédent dans cette catégorie.

Certains analystes ont été tentés d'attribuer cette tendance salutaire des résultats du quatrième trimestre à la dévaluation du dollar de 1977. Il est malgré tout difficile de faire la part des choses, la reprise de l'économie américaine ayant fait preuve d'une croissance plus vigoureuse que l'économie canadienne. M. Carl Beigie, directeur exécutif de l'Institut de recherche C.D. Howe, a fait au Comité la remarque suivante, à une époque où le dollar était surévalué, mais soutenu par d'importants emprunts contractés à l'étranger.

- the availability of non-unionized labour in some southern U.S. states.

During 1975 and 1976 the high exchange rate of the Canadian dollar was seen as a stimulus to relocate in the United States.

In discussing the investment drain and trends to relocate in the United States, many witnesses spoke critically of the unfavourable business environment in Canada as compared to that south of the border. Canadian businessmen referred repeatedly to the widespread misunderstanding in Canada of the importance of profits. For example, both Mr. Ian Barclay of B.C. Forest Products and Mr. Walter Ward of Canadian General Electric stressed that profits must have a realistic relationship to adequate return on equity investment. Furthermore, profits were needed to maintain or expand plants and to replace inventory, which in periods of inflation meant at inflated figures. Mr. R. W. Chorlton of Wajax was more blunt.

"We have permitted the development of a concept whereby profit has become a dirty word, and profitable corporations are believed in some mysterious way to siphon off the wealth of society for their own nefarious ends. Nothing could be further from the truth. Profits generated by Canadian corporations are the life blood of our economy." (II, 9:22)

Dissatisfaction and uneasiness were expressed over the degree of government intervention in the Canadian market place. This was coupled with examples of the difficulties posed for industry by unpredictable government policies. Industrial undertakings requiring long term financial lead times were being restricted, witnesses said, by uncertainties of government policy. Mr. W. A. Darby, General Accountant, Taxation, of Stelco spoke of the difficulties which companies could encounter in this regard.

"Any incentives that are adopted should be put in place for a long-term period. You cannot put your foot on the capital spending accelerator and then put on the brake. You must have time for advance planning. You cannot react quickly. It has to become an integral part of the Canadian tax structure so that when we make our long-range plans, we have a reasonable idea of what our return on investment is going to be." (II, 8:58)

Mr. Carl Beigie of the C.D. Howe Research Institute drew the distinction between "the fundamental difference in apparent philosophy" between the United States and Canadian governments. The Canadian approach, he said, has been "to increase regulation, to increase the use of marketing boards, to increase government intervention, to increase controls on exports." (I, 29:13) Businessmen and labour representatives reiterated this theme to the Committee, both groups frequently referring to the AIB's controls as an example. There was, however, a recognition that controls had conferred certain benefits as well and may have been necessary.

A number of business witnesses complained about the unproductive industrial relations atmosphere in Canada as compared to the United States, citing the fact that the labour unions in Canada were more political and less business-oriented than their U.S. counterparts.

The crisis of confidence in the Canadian business environment appeared to afflict U.S. investors and businessmen as well as Canadian. Mr. William Eberle, the former U.S. Trade Negotiator to the Tokyo Round of the multilateral trade negotiations and now a businessman, explained to the Committee the perceptions and concerns current in the United States.

«Je crains que le cours du change ne soit pas un bon instrument pour rectifier les courbes salariales et de productivité des deux pays . . .» (1, 29:11)

Cet instrument peut ne pas être bon, mais la dévaluation du dollar canadien a permis de compenser le manque de compétitivité du Canada. Elle ne corrige malheureusement pas les problèmes structurels sous-jacents qui nuisent à la production canadienne.

f) Comparaison des coûts de financement

Pour beaucoup d'industries, le centre de préoccupation porte sur le financement de la formation de capital. C'est le mode de financement interne qui est de loin le plus souvent utilisé dans le secteur privé. Il est de moins en moins approprié, tant à cause des faibles niveaux de profits que du coût croissant du matériel et de la construction de nouvelles usines. De 1971 à 1973, 75% des fonds qui ont servi à financer les nouveaux investissements ou les investissements de remplacement venaient des sociétés elles-mêmes, alors que de 1974 à 1976, 66% seulement de ces fonds étaient d'origine interne. Des représentants d'entreprises qui ont comparu devant le Comité ont trouvé la situation canadienne moins bonne que la situation américaine et en ont attribué la cause à un manque de compréhension officiel et public du rôle du profit dans l'entreprise.

De plus, ils ont fait remarquer que les taux d'intérêt moins élevés aux États-Unis facilitaient d'autant les emprunts de capitaux pour les firmes qui cherchaient à prendre de l'expansion ou à s'améliorer. On a dit au Comité que généralement, il y avait moins de capitaux à la disposition des emprunteurs au Canada qu'aux États-Unis.

Au milieu des années 70, l'écart entre les taux d'intérêts canadiens et américains s'est considérablement accru. De 1972 à 1976, la différence moyenne entre les taux des obligations des sociétés canadiennes et américaines était d'environ 130 points. L'écart a quelque peu diminué en 1977, mais il est à prévoir que les vastes besoins en capitaux du Canada au cours des quelques années à venir maintiendront les taux canadiens à un niveau élevé pendant un certain temps.

g) Différence du coût des machines et du matériel

Les machines et le matériel constituent un autre secteur où les coûts en capital sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Une très grande partie du matériel utilisé par l'industrie canadienne est importée; en 1976, les importations en provenance des États-Unis ont à elles seules atteint \$2½ milliards. Les témoins ont montré au Comité que les exploitants forestiers canadiens payaient en moyenne 15.5% de plus que leurs homologues américains pour l'achat des machines et du matériel. Dans une étude de 1976 concernant tous les secteurs de l'économie, on a estimé que les différences de prix d'un pays à l'autre dans ce domaine pouvaient atteindre 25%. Les producteurs américains peuvent facilement absorber le tarif douanier tout en restant concurrentiels par rapport aux producteurs canadiens. Un abaissement des droits de douane sur les importations peut permettre de réduire sensiblement les coûts des machines et du matériel, mais il s'agit là d'une charge que l'industrie canadienne devra continuer à assumer.

"We in the United States are, first and foremost, worried . . . about the attitude toward investment in Canada and this is brought out first of all by your FIRA, wage and price controls, by the rate of inflation. It is a concern that is hard to put one's finger on, but the question which pervades most board rooms in the United States is whether this is the kind of country in which to place investment. There is concern as to whether or not long term profits are going to be there; there is concern as to the future of the private enterprise system in Canada." (II, 17:11)

Recognition by the U.S. business community and economic analysts that the principal objectives of the Foreign Investment Review Act (FIRA) are not to block investment, as much as to gain better terms for Canada, has been slow in coming. However, the U.S. Administration has stated that it does not consider FIRA to be a "serious obstacle" to most foreign direct investment in Canada.*

While Canada has long been regarded in the United States as a reliable trading partner, a number of developments in the 1970s may have caused a reassessment of this attitude and may be responsible in part for the disinvestment trends by U.S. companies. Such decisions as the 1973 phase-out of Canadian oil exports for example was a surprise blow to U.S. industry. Even though there is now a wider U.S. understanding of the reasons for the change, the initial reaction to the "blue-eyed Arabs of the North" included outraged demands for retaliation. Mr. Eberle characterized this as "the Canadian shock to the United States." (II, 17:29)

The nationalization by the Saskatchewan government of a part of the potash industry produced a strong negative reaction from the United States. The United States is heavily dependent upon Saskatchewan as a source of potash. Almost 70 per cent of U.S. potash needs came from Canada in 1974. In an aide-mémoire on the issue to the Canadian federal government, the United States government spoke of "the major potential for damage to U.S. interests and to U.S.-Canadian relations inherent in this action."** A number of U.S. political figures expressed concern over the security of their import supply. Even though the Saskatchewan government made it clear it wished to expand production (and presumably sales), some of the U.S. customers tended to interpret Saskatchewan's action as an attempt to increase revenues by restricting supplies and increasing prices. In the opinion of Mr. Alfred Powis, President of Noranda, the Saskatchewan government's policy has resulted in U.S. attempts to develop alternative sources of supply of potash in third countries such as the Soviet Union. However, the 1977 decision of U.S. producers to develop potash deposits in New Brunswick suggests that U.S. attitudes may be relaxing.

The recently announced intention of the Quebec government to take over a U.S.-owned asbestos company in Quebec has produced a similar uneasy reaction in the United States, although it may have been less unexpected. The 1976 election platform of the Parti Québécois had called for nationalization of this industry, which accounts for 80 per cent of Canadian production and 50 per cent of the free world supply. Since the election, the policy emphasis of the Quebec government has been to seek to increase the amount of processing of this product within the province.

* U.S. Embassy, Annual Review of the Canadian Economy 1977

** Aide-mémoire, U.S. Embassy, Ottawa, December 9, 1975

h) Inconvénients naturels du climat et de la géographie

Certains coûts sont imputables au climat et à la géographie du Canada et représentent un désavantage inéluctable dont les entreprises canadiennes doivent tenir compte pour concurrencer les entreprises américaines au Canada, aux États-Unis ou à l'étranger.

Le climat plus froid entraîne des coûts plus élevés pour l'industrie canadienne. L'isolation, la profondeur des fondations et les autres particularités de la construction en fonction du froid élèvent les coûts de construction des usines et des entrepôts. Les coûts du chauffage et de la construction en hiver sont plus élevés. Le climat canadien constitue également un facteur qui retarde la croissance des forêts. Il devient particulièrement évident pour les industries forestières en concurrence avec des sociétés qui exploitent des arbres à croissance beaucoup plus rapide dans le sud-est des États-Unis.

Le climat et la géographie se conjuguent pour rendre l'accès aux ressources naturelles plus difficile et plus coûteux qu'aux États-Unis. Les sociétés qui exploitent ces ressources dans des régions éloignées sont souvent obligées d'aménager des habitations et d'assurer des services municipaux.

Du fait de l'étendue géographique du Canada, les fabricants canadiens doivent souvent faire face à des coûts de transport élevés pour acheminer leur production jusqu'au marché. La population clairsemée de 23 millions d'habitants qui s'étend sur un étroit ruban de 5,000 milles de long d'un bout du continent à l'autre constitue un marché intérieur mal structuré. Les usines américaines peuvent généralement atteindre beaucoup plus facilement la concentration de marchés nécessaire. Des représentants des entreprises ont fait remarquer dans leur témoignage qu'étant donné les distances et les frais de transport qui en découlaient, le volume des stocks qu'ils étaient obligés de maintenir était supérieur de 50 à 60% à celui d'usines américaines analogues.

2. Causes des déplacements des entreprises et des capitaux

Comme nous l'avons mentionné au chapitre précédent, un grand nombre de sociétés canadiennes songent maintenant à s'implanter aux États-Unis ou préfèrent accroître l'importance de leurs filiales américaines. Parallèlement, les sociétés américaines cessent de réinvestir au Canada et rapatrient leurs profits. Pour la première fois en 1977, les sociétés mères américaines retirent plus de capitaux du Canada qu'elles n'en investissent ou n'en réinvestissent.

Les porte-parole de l'industrie ont donné toutes sortes de raisons pour justifier ces décisions. Certains hommes d'affaires ont expliqué que c'étaient les salaires inférieurs et les taux supérieurs de productivité qui les attiraient vers les États-Unis. Ils ont également mentionné les raisons suivantes:

- les frais d'immobilisations moins élevés
- les capitaux plus facilement disponibles et à des taux d'intérêt plus bas
- la fiscalité plus souple et les frais de transport moins onéreux;

There is no doubt that the election of the Parti Quebecois government in Quebec has had an unsettling impact on the U.S. business and investment community's perception of Canada. The concept of Canada as a cohesive and unified country has suffered a serious blow in Americans' minds. Doubts as to the reliability of Canada as a resource supplier have been sown by this Quebec political development as well as by provincial expropriations of U.S. resource companies. Certainly there is enough concern in Washington as to the extent of provincial powers over resources that some press reports have suggested that the United States seek to develop direct relations with the provinces rather than dealing through Ottawa.

An important and somewhat surprising stimulus to the expansion and relocation of Canadian companies in the United States, as well as to the reduced investment by U.S. subsidiaries in Canada, is the prospect of reduced tariffs resulting from the current GATT trade talks. It was argued that, for Canadian companies, any tariff liberalization on top of the other competitive disadvantages of producing in Canada, would make it more attractive to produce in the United States. Mr. R. W. Chorlton of Wajax commented,

"Now because of the rapid escalation of Canadian wage rates we are studying . . . our manufacturing at our Seattle plant. Preliminary indications are that because of lower component costs, lower wage rates and a somewhat larger domestic market, we would derive corporate economic benefit from closing down in Canada and developing our Seattle unit. Any reduction in Canadian tariff rates would, of course, increase these benefits." (II, 9:21)

U.S. multinationals, influenced concurrently by the more fundamental change taking place in the location of standard technology industries on a global scale, also appear to be considering the reduction of production facilities in Canada. According to a 1978 survey by the U.S. Department of Commerce which forecasts planned capital expenditure by U.S.-controlled companies in Canada, such expenditures will rise by only 1 per cent as compared to 5 per cent in 1977 and 10 per cent in 1976.

The attitude toward tariff liberalization by both Canadian companies and U.S. subsidiaries in Canada appears to be almost entirely defensive. Preoccupied with their vulnerability if the Canadian tariff were lowered, producers in Canada expressed little if any interest in the expanded opportunity of exporting to the U.S. market when U.S. tariffs were simultaneously lowered. Part of the explanation, at least for Canadian-controlled companies, may lie in the presumption that non-tariff barriers such as import quotas and U.S. procurement practices represent obstacles to exports from Canada which would nullify the effect of a reduction in the U.S. tariff. (As far as U.S. subsidiaries are concerned, many are constrained by the parent corporation from selling in the United States in any case, so their indifference to the U.S. market opportunities is not unexpected.) A number of witnesses whose firms were expanding into the United States were quite explicit that U.S. federal and state procurement policies constituted barriers to market penetration which could only be effectively circumvented by establishing U.S. production centres. Some witnesses spoke of the difficulties posed by the U.S. customs administration, while others feared the imposition of U.S. import quotas. In short, a whole range of non-tariff measures were seen to loom large in restricting market penetration in the United States.

- le programme de stimulants aux exportations (DISC)
- les centres de recherche et de développement plus perfectionnés
- le personnel de gestion plus expérimenté,
- le climat plus favorable des relations de travail car les syndicats y sont moins politisés et
- une main-d'œuvre non syndiquée peut être engagée dans certains États du Sud.

Le cours élevé du dollar canadien en 1975 et en 1976 a aussi été cité comme un véritable encouragement au déplacement des entreprises vers les États-Unis.

En débattant la question de la fuite des capitaux et des entreprises vers les États-Unis, de nombreux témoins se sont élevés contre l'état déplorable du climat des affaires au Canada. A maintes reprises, les hommes d'affaires canadiens ont fait allusion à la fausse notion que beaucoup ont du profit. A ce sujet, M. Walter Ward, président de la *Canadian General Electric*, rappelait au Comité que la proportion des profits par rapport aux ventes dans son entreprise était demeurée inférieure à 4% au cours des dernières années, alors que le rendement des investissements s'était maintenu à environ 10%. Non seulement ces profits n'étaient pas nets en raison de l'inflation, mais il avait fallu les réinvestir en immobilisations ou pour le renouvellement des stocks dont le coût était maintenant beaucoup plus élevé (I, 38:21). M. R. W. Chorlton de la *Wajax* a été plus mordant:

De nos jours, le mot profit a une nuance péjorative et beaucoup croient que les entreprises prospères accaparent les richesses de la société pour satisfaire leurs infâmes besoins. La vérité est tout autre. Les profits réalisés par les sociétés canadiennes constituent le sang de notre économie, et si les socialistes doctrinaires réussissent à nous convaincre du contraire notre survie économique sera moins qu'assurée. (9:22)

Les hommes d'affaires se sont notamment montrés mécontents et inquiets du haut degré d'intervention des pouvoirs publics dans le marché canadien. Pour bien illustrer leur sentiment, ils ont cité en exemple les difficultés que leur posent les décisions imprévisibles du gouvernement. D'aucuns ont affirmé que certaines entreprises industrielles, dont l'administration doit s'appuyer sur une planification financière de longue haleine et dont la rentabilité n'est souvent assurée qu'après plusieurs années, étaient condamnées à végéter en raison de l'incertitude suscitée par certaines décisions gouvernementales. C'est en ces termes que M. W. A. Darby, comptable général à la division de l'impôt à la Stelco, rappelait les problèmes que posent aux sociétés commerciales les stimulants fiscaux.

Tout stimulant devrait être mis en place pour une longue période. Vous ne pouvez pas vous lancer à fond de train dans les dépenses de capital et ensuite freiner, par intermittence. Il faut planifier à l'avance. Il est impossible de réagir rapidement. Il faut que cela devienne une partie intégrante de la fiscalité canadienne de façon à nous permettre d'évaluer, lorsque nous planifions à long terme, quel sera le rendement de nos investissements. (II, 8:58).

De son côté, M. Carl Beigie, de l'Institut de recherche C. D. Howe, établissait la distinction entre les théories que professent apparemment les gouvernements américain et canadien à cet égard. Au Canada, on a eu tendance à «multiplier les réglementations et les offices de commercialisation, à accroître l'intervention gouvernementale et les contrôles des exportations.» (I, 29:13). Les hommes d'affaires et les chefs syndicaux n'ont cessé de reprendre ce thème devant le Comité, les deux

The implications of such a situation for the future of Canadian manufacturing can only be regarded with concern. Even if a Canadian producer, wishing to export to the U.S., succeeds in reducing his costs and produces a product competitive with a U.S. product in the U.S. market, he could be restricted in that market by non-tariff measures. This at least appears to be the view of the Canadian exporting companies which are minimizing their risks by locating production facilities within the U.S. itself, thereby protecting the access of their products to 90 per cent of the total North American market.

Finally, another factor in the relocation and expansion in the U.S. is the steady and continuing shift of the U.S. population from the east and north towards the south and west of the United States; that is, farther and farther away from the production centres of the Canadian manufacturing industry. This problem was raised by the Canadian Manufacturers' Association and in the Committee's opinion is a valid point which does not appear to be sufficiently recognized. The accompanying map illustrates the movement of population during the past two hundred years in the United States, a movement which actually understates the shift of industry and of purchasing power. The population of the south and west is younger and tends to have higher patterns of consumption. The economic life of the area is more vigorous than the national average. Industry is newer and concentrated in fields which tend to be growing faster. In 1975, approximately 80 per cent of total Canadian sales of fabricated and end products to the United States were made to states lying within approximately 500 miles of the Canadian border. As purchasing power and industry moves toward the south-west, selling to the U.S. market and serving it from Canada will become increasingly difficult and costly. It is little wonder that many Canadian companies anxious to profit from this large and fast-growing market throughout the south and west of the United States, have established or expanded production and service facilities across the border.

groupes faisant fréquemment référence, entre autres, aux contrôles de la Commission de lutte contre l'inflation. Toutefois, il a été reconnu que ces contrôles avaient eu certains avantages et qu'ils avaient peut-être même été nécessaires dans certains cas.

Certains hommes d'affaires se sont plaints du climat des relations industrielles moins favorables à la production au Canada qu'aux États-Unis, soulignant, entre autres, que les syndicats canadiens étaient plus politisés et moins soucieux de la bonne marche des affaires que leurs homologues américains.

La crise de confiance qui caractérise le climat des affaires au Canada semblait affliger les investisseurs et les hommes d'affaires des deux pays. M. William Eberle, qui représentait les États-Unis aux négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round et qui est maintenant dans les affaires, a expliqué au Comité certaines appréhensions et inquiétudes qui ont cours aux États-Unis:

«Aux États-Unis, nous sommes tout particulièrement inquiets . . . de l'attitude canadienne envers l'investissement et cela est dû, tout d'abord à votre AEIE, au contrôle des prix et des salaires, et au taux d'inflation. Il est difficile de cerner cette inquiétude, mais la question qui se pose dans la plupart des conseils d'administration des États-Unis est de savoir si le Canada est un pays où il est avantageux d'investir. On se demande s'il y aura ou non des profits à long terme, si l'avenir de l'entreprise privée au Canada est assuré. (II, 17:11)

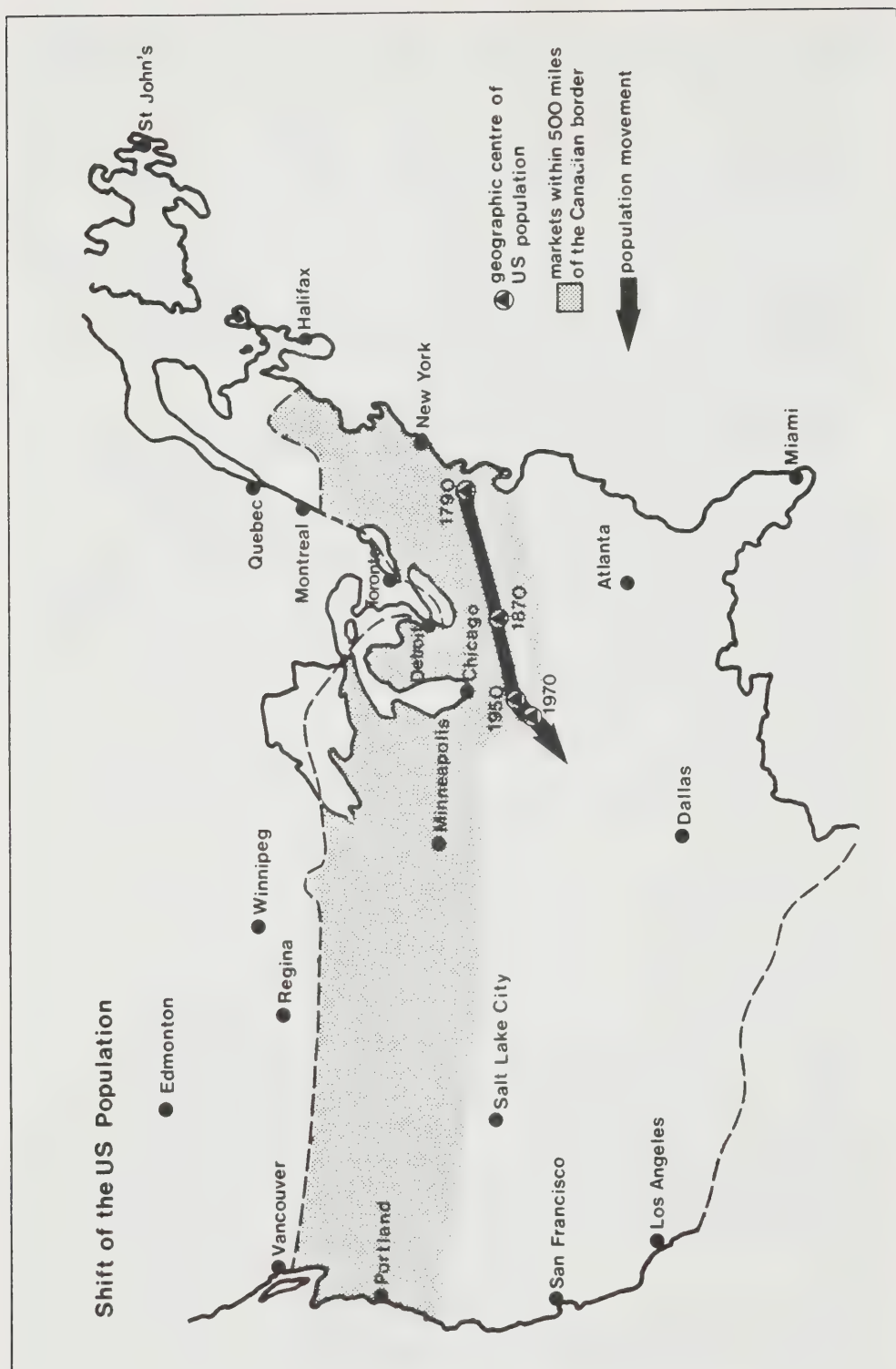
Les entreprises et les milieux d'affaires américains ont mis du temps à reconnaître que les principaux objectifs de la Loi sur l'examen des investissements étrangers ne sont pas tant de bloquer les investissements que d'en améliorer les modalités. Cependant, le gouvernement américain a déclaré qu'il ne considère pas l'Agence d'examen de l'investissement étranger comme un «sérieux obstacle» à la plupart des investissements directs faits au Canada.*

Les États-Unis considèrent depuis longtemps le Canada comme un partenaire commercial fiable, mais certains événements survenus en 1970 les ont amenés à réexaminer la situation; ce changement d'attitude explique peut-être partiellement l'exode croissant des capitaux que les filiales américaines installées au Canada font rentrer aux États-Unis. Ainsi, la décision prise en 1970 par le Canada de diminuer progressivement ses exportations de pétrole a d'abord étonné les États-Unis. Même si ces derniers comprennent mieux à présent les raisons de cette décision, leur première réaction à l'égard des «Arabes du Nord aux yeux bleus» appelait la revanche. M. Eberle qualifiait l'événement de «véritable choc pour les États-Unis.» (II, 17:29)

La nationalisation par le gouvernement de la Saskatchewan d'une partie de l'industrie de la potasse a soulevé de très vives réactions aux États-Unis qui comptent énormément sur cette province pour leur approvisionnement. En effet, en 1974, environ 70% de leurs besoins étaient assurés par le Canada. Dans un aide-mémoire adressé au gouvernement canadien, le gouvernement américain évoquait le «grand risque de détérioration des intérêts américains et des relations canado-américaines à la suite de cette initiative».** Un certain nombre d'hommes politiques américains ont exprimé des inquiétudes quant à la sécurité des importations. Le gouvernement de la Saskatchewan avait pourtant bien précisé qu'il souhaitait accroître la production (et

* Ambassade des É.-U., *Annual Review of the Canadian Economy*, 1977.

** Aide-mémoire, Ambassade des États-Unis, Ottawa, 9 décembre 1975.



sans doute les ventes), mais certains clients américains ont eu tendance à interpréter cette initiative comme un moyen d'augmenter les rentrées de devises en diminuant le volume livré et en majorant les prix. Selon M. Alfred Powis, président de *Noranda*, la politique du gouvernement de la Saskatchewan a poussé les États-Unis à essayer de trouver d'autres sources d'approvisionnement en potasse dans des pays tiers, comme l'Union soviétique. Cependant, la décision prise en 1977 par les producteurs américains d'explorer des dépôts de potasse dans le Nouveau-Brunswick traduit un assouplissement probable de leur attitude.

L'intention dont faisait récemment part le gouvernement du Québec de nationaliser une société d'amiante appartenant à des Américains a suscité les mêmes inquiétudes aux États-Unis avec, sans doute, un effet de surprise moindre. Dans son programme électoral de 1976, le Parti québécois prônait la nationalisation de cette industrie qui assure 80% de la production d'amiante et 50% de l'approvisionnement de l'ensemble du monde libre. Depuis les élections, le gouvernement du Québec s'est attaché à essayer d'augmenter le volume d'amiante traité dans la province.

Il ne fait aucun doute que la prise du pouvoir par le Parti québécois a bouleversé l'image que le monde américain des affaires et les investisseurs ont du Canada. L'idée que se faisaient les Américains d'une nation homogène et unie a été sérieusement remise en cause. Cet événement politique ainsi que l'expropriation éventuelle de sociétés extractrices américaines leur ont fait craindre de ne plus pouvoir compter sur le Canada comme source d'approvisionnement. Washington est suffisamment préoccupé par la question des pouvoirs provinciaux en matière de ressources pour que certains journalistes aient laissé entendre que les États-Unis cherchent à entrer directement en relation avec les provinces au lieu de traiter par l'intermédiaire d'Ottawa.

La réduction éventuelle des tarifs douaniers à la suite des négociations du GATT a grandement influé sur la tendance manifestée par les industries canadiennes à s'implanter aux États-Unis et à y accroître leurs intérêts. Par ailleurs, elle compterait également pour beaucoup dans la baisse des investissements des filiales américaines au Canada. Pour les sociétés canadiennes, la libéralisation des tarifs douaniers ajoutée aux autres désavantages concurrentiels qu'il y a à produire sur place constitue une véritable incitation à transférer leurs activités aux États-Unis. M. R. W. Chorlton de la Wajax observait:

Maintenant, étant donné l'augmentation rapide des salaires canadiens, nous étudions les conséquences, sur les coûts et sur le marché, d'une augmentation de la production de notre usine de Seattle. Les premiers éléments indiquent qu'en raison du coût inférieur des composants de base, du taux inférieur des salaires et de l'importance du marché national, la société aurait intérêt à cesser l'exploitation de l'usine canadienne et à développer l'usine de Seattle. Une réduction du tarif douanier canadien ferait naturellement augmenter les bénéfices. (11, 9:21)

Pendant ce temps, influencées par la tendance encore plus marquée vers la concentration aux États-Unis des industries de pointe, les multinationales américaines semblent prêtes à réduire leurs installations au Canada. D'après une enquête effectuée en 1978 par le Département américain du commerce sur les prévisions de dépenses en immobilisations des sociétés à capitaux américains installées au Canada, ces dépenses ne s'accroîtraient que de 1% contre 5% en 1977 et 10% en 1976.

IV TRADE STRENGTHS AND PROBLEMS FROM A SECTORAL VIEWPOINT

1. Resource Sector

Canada is the United States' most important single source of industrial raw materials. In 1976 Canada provided 23 per cent of U.S. imports of industrial raw materials in the non-fuel category and 14 per cent of fuel imports. In the same year, 34 per cent of U.S. imports of seven non-ferrous metals came from Canada and 64 per cent of its iron ore imports.

In both crude materials and resource-based fabricated products, Canada has a large trade surplus. In 1977 for example, Canada exported \$5.4 billion worth of crude materials to the United States and imported \$1.7 billion for a surplus of \$3.6 billion. In fabricated materials, it exported in the same year \$10.9 billion worth of goods and imported \$4.9 billion for a surplus of almost \$6 billion.

An assumption has been prevalent in Canada in recent years that Canada is "a hewer of wood and a drawer of water" for its industrialized trading partners, notably the United States. Stimulated perhaps by the large foreign—mainly U.S.—ownership in the Canadian resource sector, the idea had gained wide acceptance that Canada's non-renewable resources are being exploited with little benefit to the country. In contrast to this popular assumption, the Committee received ample evidence demonstrating the large degree of upgrading of many resource-based products which is already taking place, and the significant amount of "value added" in early stages of resource processing.

There is in fact a general public misunderstanding about the extent of actual processing of Canadian resources already taking place before export. Apart from the natural gas and petroleum industry, where 95 per cent of the product is used as fuel for energy purposes in a relatively unprocessed form, there is in fact little justification for the popularly-held "hewer and drawer" image. Part of the problem appears to stem from failure to recognize that "value added" is not synonymous with the final assembly of end products or finished manufactured goods. In the processing industries, "value added" can, nevertheless involve considerably more employment, skill and technology than are involved in the manufacture of many end products.

The forest products industry accounts for approximately 12 per cent of the "value added" of all primary and manufacturing industries in the country. In British Columbia, the forest industry provides direct and indirect employment for 250,000 people. Mr. Ian Barclay of B.C. Forest Products Limited pointed out that certain wood products which might seem to be only slightly processed such as bleached chemical pulp actually contained more "value added" than kraft linerboard and some rough grades of paper. Mr. John Stenason of Canadian Pacific Investments

L'attitude des sociétés canadiennes et des filiales américaines installées au Canada envers la libéralisation des tarifs douaniers semble être presque entièrement défensive. Préoccupés par leur vulnérabilité face à un éventuel abaissement des droits de douane canadiens, les producteurs installés au Canada manifestent peu ou pas d'intérêt devant les possibilités croissantes qui leur sont offertes d'exporter leurs produits vers les marchés américains où les tarifs douaniers ont été simultanément allégés. Cette attitude peut s'expliquer en partie, du moins chez les sociétés à capitaux canadiens, par le fait qu'avec l'abaissement des tarifs douaniers américains, les obstacles non tarifaires, comme les contingentements sur les importations et les pratiques d'achat américaines représenteront de gros obstacles aux exportations à partir du Canada qui annuleraient en fait l'effet d'une réduction apportée au tarif douanier américain. (De toute façon, comme il n'est pas rare qu'une société mère empêche ses filiales américaines de vendre leurs produits aux États-Unis, il n'est pas surprenant de voir ces dernières manifester une certaine indifférence à l'égard des possibilités qu'offre le marché américain). Devant le Comité certains représentants d'industries en pleine expansion aux États-Unis ont été assez catégoriques à ce sujet. Ainsi, les politiques d'achat pratiquées tant par le gouvernement fédéral des États-Unis que par les États étaient pour eux de réels obstacles à la pénétration du marché, obstacles qui ne sauraient être surmontés que par l'établissement de centres de production aux États-Unis. D'aucuns ont soulevé le problème des difficultés que cette question pose à l'administration des douanes américaines pendant que d'autres se sont montrés inquiets de l'imposition éventuelle de contingentements à l'importation aux États-Unis. Bref, les mesures non tarifaires constituent en grande partie des obstacles à la pénétration du marché américain.

Ce n'est qu'avec pessimisme qu'on peut envisager les répercussions de cette situation sur l'avenir des industries manufacturières canadiennes. Même si un producteur canadien désireux d'exporter ses produits aux États-Unis réussissait à abaisser ses coûts et à améliorer sa compétitivité sur le marché américain, il pourrait arriver qu'il n'y ait pas accès en raison de l'existence d'obstacles non tarifaires. C'est du moins ainsi que semblent percevoir la situation les sociétés exportatrices canadiennes qui, préférant réduire les risques, installent dès le départ leurs usines aux États-Unis et s'assurent ainsi une pénétration de 90% de tout le marché nord-américain.

Enfin, parmi les facteurs qui expliquent la réimplantation et l'expansion des entreprises aux États-Unis, mentionnons le déplacement continu de la population américaine de l'est et du nord vers le sud et l'ouest du pays. Ce mouvement l'éloigne donc sans cesse davantage des centres de production du secteur manufacturier canadien. Le Comité estime que ce problème qui a été soulevé par l'Association des manufacturiers canadiens, est un facteur intéressant auquel on n'accorde pas suffisamment d'importance. La carte ci-jointe illustre bien le mouvement démographique survenu au cours des deux derniers siècles qui ne rend cependant pas entièrement compte du déplacement de l'industrie et du pouvoir d'achat. Les populations du Sud et de l'Ouest sont plus jeunes et ont des habitudes de consommation plus exigeantes. La vie économique de cette région est en outre plus active que la moyenne nationale. Les usines sont plus récentes et elles sont concentrées dans des domaines susceptibles de connaître un accroissement plus rapide. En 1975, environ 80% du total des ventes

(CPI) estimated that kraft pulp represents at least 80 per cent of the processing from basic wood fibre to finished paper product. Newsprint, a major Canadian export to the United States, is in the most finished state possible for export since American newspapers can hardly be written, edited or printed in Canada. A cut and dressed piece of 2" x 4" lumber represents considerably more "value added" in terms of capital and labour than many finished manufactured goods and is, except for the final assembly in a house, in its most processed state.

For the mining industry, there are many examples of significant "value added" in the primary stages of processing. Table 4 prepared by the Noranda group of companies, illustrates the distribution of "value added", capital requirements and employment generated as copper is mined, concentrated, smelted, refined, made into rod and transformed into building wire. 60 per cent of the "value added" occurs

Table 4
**Capital Required, Direct Employment Created and Value Added
at Different Levels of an Integrated Copper Industry**

	Mining & Conc.	Smelt. & Refining	Rod Mill	Wire & Cable	Total
Capital Required (Mill. \$)					
Fixed Assets	\$300	\$250	\$15	\$190	\$755
Working Capital	20	30	15	110	175
Total	<u>\$320</u>	<u>\$280</u>	<u>\$30</u>	<u>\$300</u>	<u>\$930</u>
Employees Required	1,200	450	50	2,500	4,200
Value Added					
Per Pound Copper	\$0.75	\$0.25	\$0.02	\$0.69	\$1.71
Per Year (Mill. \$)	\$150	\$50	\$4	\$138	\$342
Per Employee					
Fixed Capital	\$250,000	\$556,000	\$300,000	\$76,000	\$180,000
Working Capital	17,000	67,000	300,000	44,000	42,000
Total Capital	<u>\$267,000</u>	<u>\$623,000</u>	<u>\$600,000</u>	<u>\$120,000</u>	<u>\$222,000</u>
Value added per year	\$125,000	\$111,000	\$80,000	\$56,000	\$81,000
Through Rod					
% of capital required	51%	44%	5%	—	100%
% of employees	71	26	3	—	100
% of value added	74	24	2	—	100
Through Wire & Cable					
% of capital required	35%	30%	3%	32%	100%
% of employees	29	11	1	59	100
% of value added	44	15	1	40	100

Note: The above assumes development of two typical British Columbia open pit mines each producing 50,000 tons of copper in concentrate per year, integrated with a smelter plus refinery capable of producing 100,000 tons of metal per year. All of the metal would then be rolled into rod which would then all be drawn into building wire. Capital costs are estimated in unescalated 1976 dollars and a copper price of \$1.00 per pound is assumed.

Source: Estimates by Noranda Group companies.

canadiennes aux États-Unis dans le secteur des produits manufacturés et finis étaient destinés à des États situés à environ 500 milles de la frontière canadienne. A mesure que le pouvoir d'achat et l'industrie se déplacent vers le sud-ouest, il devient de plus en plus difficile et onéreux d'approvisionner et de desservir ce marché à partir du Canada. Il n'est donc pas très étonnant que de nombreuses sociétés canadiennes voulant profiter de ce vaste marché en rapide expansion dans tout le Sud et l'Ouest des États-Unis aient implanté ou développé leurs installations de production et de services de l'autre côté des frontières.

before the rod is drawn into wire. Similarly, Mr. Stenason of CPI pointed out that over 60 per cent of the processing of lead and zinc is achieved at the concentrate stage. He told the Committee that, for lead and zinc, 80 per cent of his company's production was fully processed or significantly processed in Canada, while all of its production of forest products, including pulp and paper, was Canadian processed, either wholly or largely. Mr. Alfred Powis of Noranda gave the Committee some overall Canadian figures which showed that in 1974, 80 per cent of Canadian copper exports to the United States had been transformed to the metal stage, 59 per cent of zinc exports and 53 per cent of lead.*

Aluminum undergoes extensive upgrading. Sometimes mistakenly thought of as a Canadian resource, it is a product made from mainly imported raw products. To these raw materials, Canadian aluminum producers apply capital, labour and energy in a labour-intensive upgrading process. Mr. David Culver of the Aluminum Company of Canada gave the Committee an example of the contrasting amounts of "value added" at two stages, the more intensive amount being in the earlier stage.

"If we then take the pound of aluminum ingot and roll it into a pound of sheet, the popular concept is that we have added a lot of value and provided a lot of jobs. Well, we have just built a new, very modern rolling mill in Kingston, Ontario, which can roll 150,000 tons of aluminum sheet per year. It provides 165 jobs. But back in the Saguenay, there are going to be 2,250 men working in the chemical plants and smelters to produce that 150,000 tons of ingot for the rolling mill in Kingston." (I, 35:12)

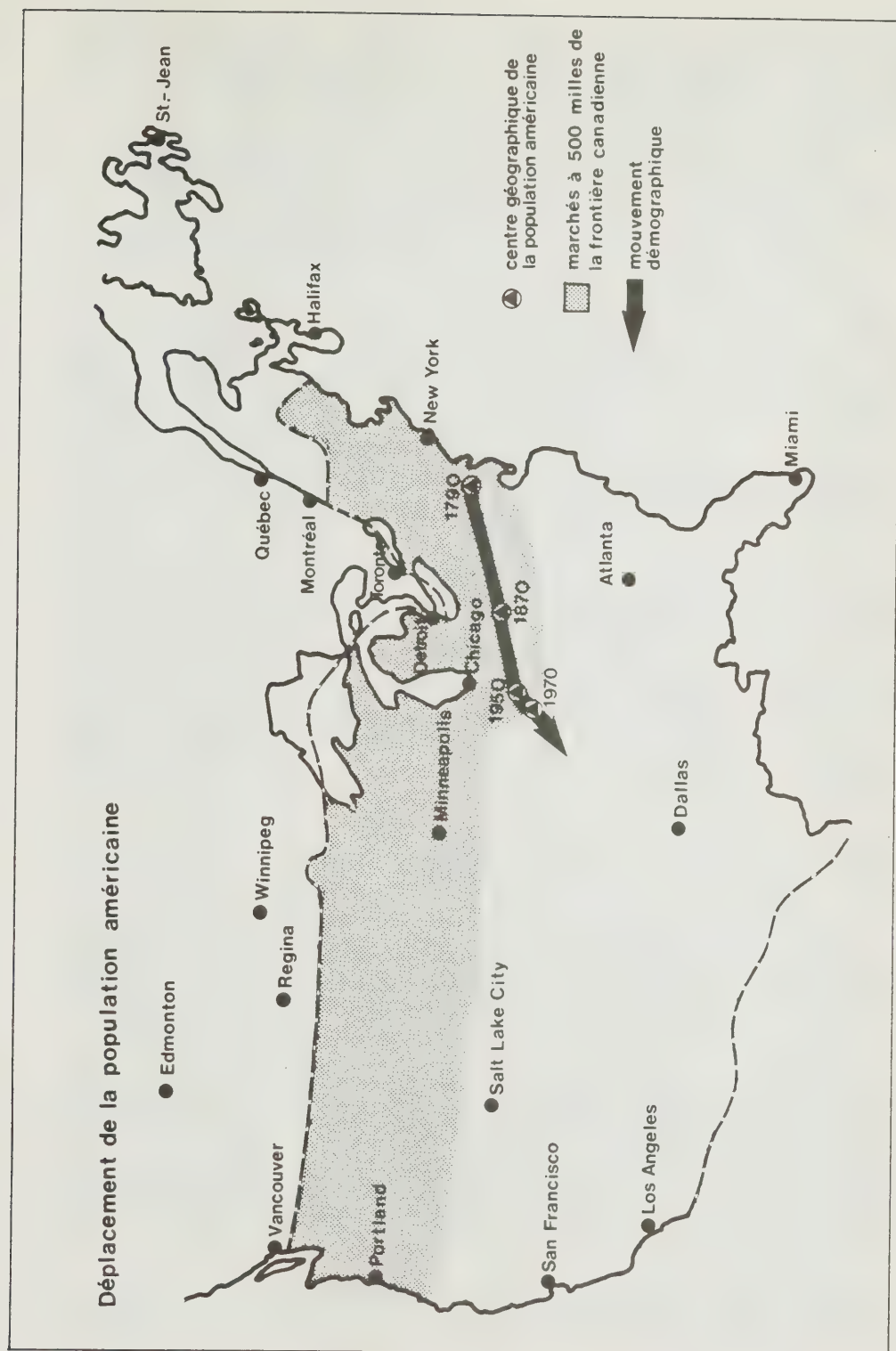
This works out to be approximately 15 times the number of jobs in the creation of a ton of aluminum than to roll it into aluminum sheet, a later stage of processing.

Another major processing industry, the Canadian steel industry, has developed into a modern, efficient and competitive force on the basis of indigenous iron ore and imported coal. While not a major export industry, it now supplies 90 per cent of the Canadian domestic market, reinforcing the fact that in such industries, import substitution is as important as exporting. Some fabricated iron and steel products have made significant inroads into the U.S. market in recent years. While large volumes of iron ore are shipped to the United States in raw or pelletized form, U.S. iron ore and coking coal are also shipped into Canada to provide, most economically, the raw materials basic for some companies' steel manufacturing. This bilateral exchange of iron ore is mainly a matter of transportation economics.

In the petroleum and natural gas sector, Canada is now embarking on upgrading through a number of world-scale petrochemical plants of which the two largest are ethylene plants, one in Sarnia, Ontario and the other in Red Deer, Alberta, each with a capacity well in excess of 1 billion pounds a year. According to the Canadian Chemical Producers Association, the total "value added" for the oil and gas used by the petrochemical industry for feed-stock in Canadian manufacturing, although only 5 per cent in volume, is equal to the "value added" for the whole of the oil and gas used as fuel.

Nor can the Canadian resource sector be considered merely as an unsophisticated extractor and processor from a technological point of view. Contrary to popular

* Although he made the point that the lead and zinc figures suffered from the distorting effects of a strike.



belief, the amount of high technology and skill levels is often superior to that employed in the mass production processes of secondary manufacturing. Moreover, these processes have frequently had important export spin-off benefits. As Mr. Tom Burns of Industry, Trade and Commerce said

"Even the so-called crude materials are generally the end result of sophisticated production methods. Agriculture, mining and forestry, which are important primary industries in Canada, have achieved their high degree of efficiency largely because of very substantial investments of capital, a wide use of science and technology and a skilled and experienced labour force . . . For example, because of the nature of our mineral resources, Canada has been very successful in developing geophysical instrumentation, advanced techniques of topographical mapping, as well as automated cartographical techniques, all of which have entered into our export trade." (I, 22:8)

The resource sector makes an important contribution to regional development and employment, often in remote areas. Mr. Culver pointed out that Alcan had approximately 20,000 people working in Canada, "in areas where alternative employment was not plentiful." He estimated that over 10,000 Canadian jobs depend upon the U.S. aluminum market alone (I, 35:6). The Canadian forest industries support nearly one million jobs directly or indirectly. They are of major importance to rural Canada; many communities have no other industry.

These positive contributions of the resource industry to the achievement of a balanced national development have not been fully recognized in recent years by the federal and many provincial governments. Not only does it contribute in a major way to the Canadian balance of payments, but there is a very significant degree of "value added" involved in resource processing and there are important high technology and regional benefits derived from this sector. The question is how much additional upgrading and processing of Canadian resource-based exports to the United States can be realistically expected?

a) U.S. Tariff Protection on Fabricated Products

The U.S. tariff presents problems to Canadian resource processors exporting to the United States. Like the Canadian tariff and that of other industrialized trading partners, the U.S. tariff generally rises with the degree of processing of the imported goods. It is only fair to point out, however, that access to U.S. markets for such products is considerably easier than to either Japan or the European Community.

Since the United States is itself a major producer of most natural resource products it is not surprising that it seeks some protection for its own processing industries. It is the world's largest producer of mining products and a substantial net exporter of some of them. This is the case for many copper products, for molybdenum and for zinc alloys except for those products related to the automotive industry. Mr. Alfred Powis of Noranda explained the U.S. tariff impact on Noranda's operation.

"We cannot get into the U.S. market from Canada in those copper products because of the tariff structure. Therefore if we really want to operate in the U.S. market, we have to locate our plants there". (I, 36:12)

IV NOS POINTS FORTS ET NOS POINTS FAIBLES SUR LE PLAN DES ÉCHANGES COMMERCIAUX—APPROCHE SECTORIELLE

1. Secteur des ressources naturelles

Le Canada est pour les États-Unis la plus importante source d'approvisionnement en matières premières industrielles. En 1976, il fournissait 23% des importations américaines, à l'exclusion des hydrocarbures, et 14% des importations de combustibles. La même année, les États-Unis achetaient au Canada 34% des sept métaux non ferreux et 64% du minerai de fer qu'ils importent.

La balance commerciale du Canada est fortement excédentaire tant dans la catégorie des matières premières que dans la catégorie des demi-produits fabriqués à partir de celles-ci. Ainsi, en 1977, le Canada exportait \$5.4 milliards de matières premières aux États-Unis, alors qu'il n'en importait que \$1.7 milliard, ce qui représentait un excédent de \$3.6 milliards. Pendant ce temps, il exportait \$10.9 milliards de demi-produits et en importait \$4.9 milliards, soit un excédent de près \$6 milliards.

Ces dernières années, la rumeur voulait que le Canada ne soit qu'un «porteur d'eau et un scieur de bois» pour ses partenaires commerciaux des pays industrialisés, notamment pour les États-Unis. En raison peut-être de l'emprise importante des sociétés étrangères, en particulier américaines, sur le secteur canadien des ressources naturelles, on en est venu à penser que l'exploitation des ressources non renouvelables ne rapportait guère au Canada. Contrastant avec cette opinion populaire, les nombreux témoignages rendus au Comité ont prouvé nettement que notre pays transformait déjà une grande partie des ressources naturelles et que la «valeur ajoutée» obtenue dès les premiers stades de la transformation était très intéressante.

Le grand public a une idée erronée du degré de transformation que subissent les richesses naturelles canadiennes avant d'être exportées. Mis à part le cas de l'industrie du gaz naturel et du pétrole, dont 95% est déjà utilisé sur place à des fins énergétiques sous une forme relativement peu raffinée, l'image populaire du «porteur d'eau et du scieur de bois» est en réalité peu justifiée. Cette fausse impression provient en partie de ce que peu de gens savent que la «valeur ajoutée» n'est pas nécessairement liée à la phase finale de la transformation des produits finis ou des produits manufacturés. Aux stades intermédiaires, elle peut même requérir une main-d'œuvre beaucoup plus considérable, ainsi que des compétences et des techniques bien plus poussées qu'au stade final.

L'industrie forestière fournit environ 12% de la «valeur ajoutée» de toutes les industries primaires et secondaires. En Colombie-Britannique, elle crée près de

Mr. John Stenason of Canadian Pacific Investments Limited said that the stiff U.S. tariff against very high purity metals used in electronic manufacturing is the reason why their subsidiary, Cominco, set up a processing plant in Spokane, Washington, and shipped Canadian raw materials there for processing.

Officials gave the Committee an example of tariff impact based on 1971 figures. Canada exported \$285 million worth of unwrought nickel to the United States with no duty but semi-manufactured nickel attracted a nominal duty of 8.8 per cent and imports of these products dropped to \$2.6 million over an average weighted tariff of 2½ per cent*. Canadian exports of unwrought copper facing a weighted average tariff of 1.7 per cent were \$133 million. Semi-manufactured copper goods faced an average weighted tariff of 3.1 per cent and exports amounted to \$41 million.

The impact of the escalating U.S. tariff can also be seen in exports of the forest products industry. While raw lumber trades freely, a U.S. tariff is imposed as soon as the board is stained or sanded and it escalates at a rate which depends on whether it is made into veneer or plywood, prepared for flooring, doors or containers or processed in other ways. The average U.S. tariff for wood-based panels is 16 per cent but it reaches as high as 20 per cent for Douglas fir plywood. Some tariffs appear illogical. A U.S. tariff of 2.5 per cent on a dowel for example, jumps to 16.66 per cent if the dowel has a hole in its end. Pulp, paper waste, paper and paperboard face no tariff or very low U.S. tariffs, and Canada's exports in these items totalled \$1½ billion in 1971. But pulp and paper manufactured exports are subject to tariffs around 7 per cent and Canada exported only \$11 million of these products. While many of the U.S. tariffs against resource based goods are numerically low, i.e., below 5 per cent, they can be effective in blocking Canadian exports.

The effective rate of protection afforded to the U.S. processors' "value added" by these tariffs is often two or three times as great as the nominal rates would seem to imply. This is especially so when the nominal tariff protecting the processed product is higher than the tariff on inputs. For example, if the tariff on fine papers entering the United States is 6.2 per cent and the tariff on the principal input, pulp, is 0 per cent, the rate of protection of the "value added" in the fine papers will be greater than 6.2 per cent; how much greater will depend on the relative importance of pulp cost to the total cost of producing fine paper.

Conscious of these barriers against resource-based processed goods, Canada has attempted to focus attention on resource-based tariffs in the current GATT negotiations. Mr. Tom Burns of the Department of Industry, Trade and Commerce explained that the government's objective was to press for better access

"... so that there is an opportunity for Canadian producers to look at a market that is larger than the Canadian market for these downstream products, and thereby remove one of the important inhibitions against establishing in Canada the scales of production which would make us competitive internationally in downstream products." (I. 22:25)

* An average weighted tariff is a level reflecting the tariff average of items within a category, weighted by the volume imports entering the United States.

250,000 emplois directs et indirects. A ce sujet, M. Ian Barclay de la *B.C. Forest Products Limited* soulignait que certains sous-produits du bois, comme la pâte chimique blanchie, qui, dans l'esprit de certains, n'exige qu'une légère transformation, contiennent effectivement plus de valeur ajoutée que le carton Kraft et que certaines catégories inférieures de papiers. D'après M. John Stenason de la *Canadian Pacific Investments*, la pâte Kraft représenterait au moins 80% de la transformation du bois, depuis la fibre de base jusqu'aux produits de papeterie. Le papier journal, qui est l'un des principaux produits vendus aux États-Unis, est exporté sous la forme la plus achevée car il ne serait guère possible aux Américains de faire rédiger, imprimer et publier leurs journaux au Canada. La fabrication d'un madrier de 2 po. sur 4 po., qui constitue la toute dernière phase de transformation du bois, si l'on excepte le stade final de la construction d'une maison, produit beaucoup plus de «valeur ajoutée» que de nombreux produits finis manufacturés.

Dans l'industrie minière, il existe de nombreux exemples de produits dont la «valeur ajoutée» est importante dès les tout premiers stades de leur transformation. Au tableau 4 ci-joint, dressé par le groupe *Noranda*, figure une évaluation comparative de la «valeur ajoutée», des investissements et des emplois requis aux stades de l'extraction, de la concentration, de la fusion, du raffinage, du laminage (où le métal est réduit en tiges) et enfin du tréfilage du cuivre (où il est transformé en fils pour le bâtiment). On calcule que la «valeur ajoutée» a déjà atteint 60% avant que la tige ne soit tréfilée. Dans le même ordre d'idée, M. Stenason de la *CPI* soulignait que plus de 60% de la transformation du plomb et du zinc s'effectuait lors de la phase de la concentration. Selon lui, 80% de la production de plomb et de zinc de sa société étaient entièrement ou en grande partie transformés au Canada, de même que tous ses produits forestiers, y compris la pâte de bois et le papier. M. Alfred Powis, de *Noranda*, a énoncé certaines statistiques d'ensemble qui montraient qu'en 1974, 80% des exportations canadiennes de cuivre aux États-Unis avaient été transformées au Canada jusqu'au stade du métal, alors que dans le cas du zinc, cette proportion était de 59% et, dans le cas du plomb, de 53%.*

La fabrication de l'aluminium est, par ailleurs, très compliquée. On croit à tort parfois qu'il s'agit d'une richesse naturelle canadienne. Or, ce produit est fabriqué principalement à partir de matières premières importées. Au minerai de bauxite, les producteurs canadiens appliquent un processus de transformation à très forte concentration de main-d'œuvre qui exige en outre des capitaux et de l'énergie. M. David Culver, de l'*Aluminum Company of Canada*, a donné au Comité deux exemples de «valeur ajoutée» à deux stades de la fabrication du métal, le chiffre le plus fort portant sur le premier stade.

Si par la suite la livre d'aluminium en lingot devient une livre de feuilles, le concept populaire veut que nous ayons augmenté la valeur et fourni beaucoup d'emplois. Bien, nous venons tout juste de construire une nouvelle usine de laminage très moderne à Kingston (Ontario) qui peut produire 150,000 tonnes de feuilles d'aluminium par année. Elle emploie 165 personnes. Mais, au Saguenay, il y aura 2,250 hommes qui travailleront dans les usines chimiques et dans les fonderies pour produire 150,000 tonnes de lingots pour l'usine de laminage à Kingston. (1, 35:12)

* Il a toutefois signalé que dans le cas du plomb et du zinc, ce chiffre n'est pas représentatif, la production ayant été ralentie par une grève.

Canada's tactic to attain its objective has been to promote sectoral negotiations, that is to put the products of an entire industry on the negotiating table from the crude to the processed stage of production. By this approach, Canada hoped to reduce all tariffs or non-tariff measures now in place against a particular product at all the various stages of processing or manufacture. Canada specifically proposed negotiations in non-ferrous metals and forest products and government negotiators have used copper as a model for supporting their proposals. The United States gave cautious support to the sectoral approach and even proposed sectoral negotiation in steel, but by early 1978 other important GATT participants were responding negatively to this approach and it appears to have lost its chance of being used as a framework for negotiating tariffs.

The GATT negotiators had, by early 1978, agreed to make cuts along the lines suggested by Switzerland. The Swiss formula calls for a 40 per cent average cut with high tariffs being cut more deeply than low tariffs. This immediately presents Canada with a problem vis-à-vis the United States and its other major trading partners, because an estimated 90 per cent of Canada's dutiable exports to these partners encounter tariffs which are low but nonetheless effective in frustrating Canadian efforts to further process many raw materials before export. Such tariffs will receive comparatively smaller cuts. On the other hand, Canadian tariffs on manufactured goods, of which it already imports more than the three main industrial partners combined, are relatively higher than similar tariffs of other industrialized countries. These tariffs on manufactured goods will receive more drastic reductions leaving Canada more vulnerable to imports.

With the resource industries very much in mind, Canada has taken the position of linking its willingness to make tariff cuts along the lines of the Swiss formula to the progress which the negotiations make in two other areas, namely

"to the degree of success in eliminating, reducing and bringing under control certain non-tariff measures and on the willingness of the other participants to meet Canada's objective of a greater liberalization of tariff and non-tariff barriers in the key resource-based sectors of Canada's export trade (non-ferrous metals and forest products)".

This linkage will presumably permit Canada to argue that if it does not receive commensurate cuts on a weighted average for its resource-based exports it would be able to make lower-than-formula cuts on its own higher-than-average tariffs or obtain an increased number of exemptions from those lists. The outcome of the GATT negotiations is therefore, vitally important to increased Canadian processing for export.

A more liberal access to the U.S. market for resource-based products is desirable. **In the Committee's opinion therefore the reduction or elimination of these escalating tariff barriers must be a prime Canadian objective at the GATT negotiations.**

However, tariffs in the United States and elsewhere are not the only constraint to increased processing. Even if Canada achieved all its objectives at Geneva with respect to better tariff access for resource-based products, it is not at all clear how much more resource processing and upgrading in Canada would result. Canadian businessmen cited other constraints.

Tableau 4

**Capital requis, emplois créés directement et valeur ajoutée
à différents niveaux d'une industrie de cuivre intégrée**

	Exploitation et concentration	Fusion et raffinage	Laminoir à fil	Tréfilage et câbles	Total
Capital requis (en millions de \$)					
Immobilisations	\$300	\$250	\$15	\$190	\$755
Fonds de roulement	20	30	15	110	175
Total	<u>\$320</u>	<u>\$280</u>	<u>\$30</u>	<u>\$300</u>	<u>\$930</u>
Employés nécessaires	1,200	450	50	2,500	4,200
Valeur ajoutée					
Par livre de cuivre	\$0.75	\$0.25	\$0.02	\$0.69	\$1.71
Par année (millions de \$)	\$150	\$50	\$4	\$138	\$342
Par employé					
Immobilisations	\$250,000	\$556,000	\$300,000	\$76,000	\$180,000
Fonds de roulement	17,000	67,00	300,000	44,000	42,000
Capital Total	<u>\$267,000</u>	<u>\$623,000</u>	<u>\$600,000</u>	<u>\$120,000</u>	<u>\$222,000</u>
Valeur ajoutée par année	\$125,000	\$111,000	\$80,000	\$56,000	\$81,000
Laminoirs à fil					
% du capital nécessaire	51%	44%	5%	-	100%
% des employés	71	26	3	-	100
% de la valeur ajoutée	74	24	2	-	100
Tréfilage et câbles					
% du capital nécessaire	35%	30%	3%	32%	100
% des employés	29	11	1	59	100
% de la valeur ajoutée	44	15	1	40	100

Source: Calculs effectués par des sociétés du groupe Noranda.

La fabrication d'une tonne d'aluminium requiert donc approximativement 15 fois plus de travailleurs que son laminage en feuilles, qui est une des dernières étapes de sa transformation.

Une autre grande industrie, l'industrie de l'acier, s'est modernisée, a amélioré son efficacité et sa position concurrentielle en transformant le minerai de fer extrait au pays avec du charbon importé. N'étant pas grande exportatrice, elle approvisionne 90% du marché intérieur canadien; on peut donc en conclure que pour ce genre d'industries, la fabrication de substituts à l'importation est aussi importante que l'exportation elle-même. Ces dernières années, certains produits ouvrés en fer et en acier ont réussi une importante percée sur le marché américain. Alors que de grandes quantités de fer sont expédiées aux États-Unis sous forme de minerai ou de billettes, les États-Unis vendent du minerai de fer et du coke métallurgique à certaines aciéries canadiennes qui les achètent sous forme brute par mesure d'économie. Cet échange bilatéral permet notamment de réduire les frais de transport.

One most frequently cited was market proximity. Mr. David Culver said Alcan had not only aluminum sheet mills in the United States but specialized mills for the building products trade and a whole series of service centres, mobile home centres and small staging points. These were located near the local manufacturer so that Alcan could supply him with his more specialized requirements. The company also had several American plants which manufactured electrical bare and covered wire and cable from imported Canadian-made aluminum rod or wire bars. Mr. Culver doubted that a significant change would result in this pattern of production, even if the U.S. tariff were eliminated.

"I would hate to see us deceive ourselves into feeling that if we paid a very high price in some way in order to achieve, let's say, total free trade in the products we are talking about, both ways, that things are suddenly going to change, or even that over time there would be a tremendous change in the location of manufacturing facilities. The reason I say that is that basically the further down the line one goes, the more it is a local service business". (I, 35:18)

Mr. Powis of Noranda confirmed that the higher the level of processing, the closer to the market the production facility needed to be. He commented on the reasons why his company's very large aluminum products plant in Cleveland was not built in Canada. It was even a mistake to have built in Cleveland, he said.

"We should have a number of smaller plants closer to the market. The products tend to be tailor-made for the particular market you are operating in. You need fast delivery, otherwise your inventories get out of hand. In a great many cases our warehouses are just too far away from that Cleveland plant and we are now considering the possibility of breaking it up into a number of smaller units". (I, 36:23)

For the lead and zinc exports, Mr. Stenason of Canadian Pacific Investments emphasized that they must be closely geared to the needs of the existing market. He also made the point that if Canada did not want to supply concentrates to use in existing foreign smelters or refineries, he was confident there were other foreign competitors who would be happy to do so.

In the forest products industry, Mr. Stenason pointed out that the manufacture of fine paper was also market oriented. However, the advantages of proximity to market do not prevent competitive inroads from more distant producers. As Canada's cost competitiveness has decreased, when strikes and higher Canadian costs hit the Canadian industry in 1975 and 1976, fine paper imports from the United States took a greater share of the Canadian market despite a sizeable Canadian tariff and the acknowledged benefit of local production facilities.

The close market-orientation of another type of paper production was most striking. Moore Corporation is a Canadian-owned firm controlling 28 per cent of the U.S. business-form market, as well as 40 per cent of the Canadian. Mr. David Barr, Chairman of the company, testified that because fast service was competitively important, the company had located its manufacturing units strategically throughout the United States and Canada, each serving a limited geographic region. For sales to large companies such as Ford, Sears Roebuck and General Motors, Moore Corporation even has its own personnel working on the customers' premises on a full-time basis. For this reason, Mr. Barr thought that it was unlikely that reduction of the high tariff (20 per cent) imposed by both countries on business forms would affect the present locations of their manufacturing plants. The need to be close to a

Le Canada envisage actuellement de développer son secteur de transformation du pétrole et du gaz naturel grâce à son très important réseau d'usines pétrochimiques dont les deux principales sont des usines d'éthylène (l'une à Sarnia (Ontario) et l'autre à Red Deer (Alberta)) qui ont chacune une capacité annuelle dépassant le milliard de livres. Selon un représentant de la *Canadian Chemical Producers Association*, la «valeur ajoutée» totale du pétrole et du gaz naturel utilisés par l'industrie pétrochimique pour alimenter les autres industries canadiennes, même si elle ne représente qu'un volume de 5 p. 100, est égale à la «valeur ajoutée» de la quantité totale de pétrole et de gaz naturel utilisée comme combustibles.

Du point de vue technologique, le secteur de l'exploitation des ressources naturelles canadiennes ne devrait pas non plus être considéré simplement comme un secteur où l'on se contente d'extraire et de transformer. Contrairement à la croyance populaire, le degré de technicité et de compétence qu'il exige est souvent supérieur à celui que requièrent les techniques de fabrication en série de l'industrie secondaire. En outre, les procédés qu'il utilise ont souvent permis de tirer d'importants profits à l'exportation de leurs produits dérivés. Comme M. Burns du ministère de l'Industrie et du Commerce le disait:

Même ce que nous appelons «matières brutes» dérive généralement de méthodes de production très compliquées. Les industries agricole, minière et forestière, qui sont parmi les plus importantes du secteur primaire canadien, ont atteint un haut niveau de rendement surtout parce qu'elles ont eu recours à des investissements massifs, à des connaissances scientifiques et techniques avancées et à une main-d'œuvre spécialisée et expérimentée. Ainsi, en raison de la nature de ses ressources minérales, le Canada a réussi à mettre au point certains instruments géophysiques et certaines techniques avancées de cartographie topographique et de cartographie automatisée; ces initiatives ont toutes favorisé l'expansion de nos exportations. (I, 22:9)

Le secteur des ressources naturelles contribue fortement au développement de l'économie locale et au maintien de l'emploi dans les régions, souvent les plus éloignées. A ce propos, M. Culver faisait remarquer que l'*Alcan* employait environ 20,000 personnes «dans des régions où les offres d'emploi ne sont pas nombreuses.» Au Canada, ajoutait-il, plus de 10,000 emplois dépendent directement du marché américain de l'aluminium (I, 35:6) L'industrie forestière canadienne fournit directement ou indirectement, près d'un million d'emplois. Elle est d'une importance capitale dans les régions rurales où de nombreuses localités n'ont aucune autre industrie.

Le gouvernement fédéral et la plupart des gouvernements provinciaux n'ont pas pleinement reconnu, ces dernières années, l'apport précieux fourni par l'industrie de l'exploitation des ressources naturelles. En effet, celle-ci a contribué à équilibrer la balance canadienne des paiements; la transformation de ces ressources donne lieu à une forte «valeur ajoutée»; d'importantes innovations techniques en découlent et l'économie régionale en bénéficie. Reste à savoir jusqu'à quel point on peut espérer, tout en étant réaliste, transformer ou valoriser davantage les demi-produits que nous exportons aux États-Unis?

a) Protection tarifaire américaine sur les produits manufacturés

Les tarifs américains causent des difficultés aux industries canadiennes de transformation des matières premières qui exportent aux États-Unis. A l'instar de ce qui se passe généralement au Canada et dans d'autres pays industrialisés, plus les

regional market was, however, reinforced by two important non-tariff barriers—government purchasing and country-of-origin labelling.

Another constraint, at least at present, is the relatively high capital cost disadvantages of newly constructed Canadian facilities. Mr. John Stenason warned that any new Canadian smelting or refining plants built at current high costs and designed to penetrate export markets, including the U.S. market, would have a very difficult time competing with the products of existing low-cost plants in those countries.

In respect to the increased processing of Quebec asbestos a 1978 industry report pointed out that the market for traditional asbestos products was being rapidly overtaken by new asbestos based products or by non-asbestos substitutes. Rather than expanding processing in Quebec, the challenge to the industry will be to develop new products and processes in order to maintain and expand its market.

In addition, non-tariff measures such as quotas can be instrumental in barring exports of resources and resource products to the United States. Mr. Alfred Powis told the Committee that Canadian zinc and lead exporters fight a continual battle against the attempts of American industry to have quotas on imports. In December 1977 an application by U.S. zinc producers sought an increase of the tariff from 0.7 cents a pound to 7 cents a pound for imports in excess of a base quota. In January 1978, the U.S. government was being petitioned by copper producers to increase the tariffs or impose quotas on refined copper. Even if U.S. tariffs were lowered on fabricated materials as a result of an agreement in GATT, significant increases in exports might be blocked by a variety of constraints, unless special access to the U.S. market was gained through a free trade agreement.

The goal of better U.S. access for upgraded products, is particularly important at this time for the Canadian petrochemical industry. The two new petrochemical plants scheduled to come into operation by 1980 will produce such products as ethylene, propylene and polyvinyl chloride. They will have enormous excess capacity. Only about half of the ethylene can be absorbed into plastic production on the domestic market through import substitution. The remainder must be exported to make the plants viable. The United States has already voiced an interest in improving access for these products provided additional Canadian gas supplies were made available. However, the Arab countries are also interested in upgrading their petroleum resources and the same *quid pro quo* vis-à-vis the United States will be available to them in this respect. The U.S. petrochemical industry itself will be seeking more not less protection and the competition from the established lower-cost Gulf coast producers will be very difficult for the Canadian industry which has construction costs of up to 20 per cent higher. The prospects for Canada are not particularly bright unless Canada entered a special arrangement with the United States.

A number of problems are facing many of Canada's resource industries. In the mining sector, world demand is unstable. Under-developed countries rich in resources have been undermining commodity prices by sustaining production regardless of cost and demand in order to maintain employment and earn foreign currency. Inventories are high, prices are generally low. Several Canadian ore bodies are of low

produits sont transformés et plus les tarifs sont élevés. Il serait juste de souligner cependant, que l'accès au marché américain est plus facile que celui du Japon ou de la Communauté économique européenne.

Les États-Unis étant eux-mêmes gros producteurs de la plupart des dérivés des ressources naturelles, il n'est pas étonnant qu'ils s'efforcent de protéger leurs propres industries de transformation. Ils sont le plus grand fabricant de produits miniers et un exportateur net important de certains d'entre eux. C'est le cas notamment d'un grand nombre de dérivés du cuivre et des alliages de molybdène et de zinc, autres que ceux qui servent à la fabrication de pièces d'automobile. M. Alfred Powis, de *Noranda*, expliquait comment les tarifs douaniers américains influaient sur le fonctionnement de sa société:

Nous ne pouvons vendre nos produits du cuivre sur le marché américain à cause de la structure tarifaire. Par conséquent, si nous voulons vraiment pénétrer sur le marché américain, nous devons y installer nos usines. (1, 36:13)

M. John Stenason de la *Canadian Pacific Investment Limited* a déclaré que la rigidité des tarifs douaniers américains sur les métaux très purs utilisés dans la fabrication de matériel électronique expliquait pourquoi leur filiale *Cominco* a installé une usine de transformation à Spokane, dans l'État de Washington, et y envoie des matières premières canadiennes.

Certains hauts fonctionnaires ont cité en exemple au Comité les statistiques de 1971 pour illustrer les répercussions de la structure tarifaire américaine. Le Canada a exporté en franchise \$285 millions de nickel brut aux États-Unis; pendant ce temps, comme les produits semi-ouvrés fabriqués en nickel étaient frappés d'un tarif nominal de 8.8%, la valeur des importations de nickel est tombée à \$2.6 millions, à raison d'un tarif moyen pondéré de 2.5%. Par ailleurs, les exportations canadiennes de cuivre non ouvré se sont élevées à \$133 millions à raison d'un tarif moyen pondéré de 1.7%, alors que les exportations d'objets semi-ouvrés en cuivre ont totalisé \$41 millions à raison d'un tarif moyen pondéré de 3.1%.

Les tarifs progressifs ont également eu des répercussions sur les exportations de produits forestiers. Les États-Unis admettent le bois en grume en franchise douanière, mais dès que la planche est teintée ou sablée, ils imposent un droit qui progresse selon qu'il s'agit de placage ou de contreplaqué, destiné à la fabrication de planchers, de portes ou de conteneurs, ou qui subira d'autres transformations. Le tarif moyen appliqué aux panneaux de bois est de 16%, mais il peut atteindre 20% dans le cas des panneaux de sapin de Douglas. Certains tarifs semblent illogiques. Ainsi, l'importateur de goujons doit payer un droit de 2.5% qui grimpe à 16.66% si les goujons sont perforés à leur extrémité. Les droits de douane américains sur la pâte, les rebuts, le papier et le carton sont inexistantes ou très bas; les exportations canadiennes de ces produits totalisaient \$1.5 milliard en 1971. Mais les exportations d'articles de papier étant assujetties à des droits d'environ 7%, le Canada n'en a exporté que pour une valeur de \$11 millions. Une grande partie des droits de douane dont sont frappés les demi-produits sont relativement faibles, à savoir, inférieurs à 5%, mais ils peuvent réussir à bloquer les exportations canadiennes.

grade and have been brought into production through mining expertise and high capital investment, whereas many new ore bodies in third world countries are more competitive than Canadian bodies. Challenges of another sort in the form of seabed nodules face domestic producers of metals.

The forest industry, particularly in Eastern Canada, is suffering serious difficulties due to new competition from the fast-growing trees of the southern United States. These well-planned, carefully managed, planted forests are easily accessible and readily harvested by efficient mechanical means. They are not constrained by the more rigorous climatic conditions or the rough terrain of Quebec, New Brunswick and British Columbia. Technological advances have reduced the competitive advantage of Canadian softwoods for pulp by devising new methods of pulp and paper production from hardwoods.

Despite its present and future problems, the Canadian resource sector remains the backbone of the economy and of its export trade. Without its foreign earnings, not least in the United States, Mr. Carl Beigie of the C.D. Howe Institute considered that

"even though we want to be less dependent on resource industries, what has been happening in the wage field suggests to me that in order to pay for our needs in external markets, we are going to have to be probably at least as dependent on resources for as far into the future as I can see". (I, 29:17)

It is essential for Canada to retain a vigorous and healthy export sector. For reasons discussed in another section of this report, the Committee doubts that Canadian secondary manufacturing can, in the foreseeable future, become a strong export performer, except in a few selected indigenous high technology areas. However, in many fields of resource development, Canada is known as a world leader. In mining, sophisticated technological equipment and techniques have been developed in Canada. In most cases there is no problem of Canada running out of resources. Except in the fossil fuel sector, Canada's resources are renewable or in adequate supply for generations to come. Despite certain built-in Canadian disadvantages resulting from climate and the remote location of many of the raw materials, Canada continues to have important assets, a skilled labour force, long years of experience and some sources of inexpensive energy. Rather, Canada's difficulties derive from a recent sharp increase in unit costs of production, which the depreciation of the Canadian dollar has done something to reverse, and a variety of barriers limiting access to foreign markets.

In regard to improved competitiveness the Committee has already indicated its concern over the onerous impact of double taxation in the resource field and recommended that governments at both levels eliminate this burden as quickly as possible.* Here as elsewhere there has been far too little recognition of the capital required for investment and expansion purposes, and until recently, little understanding of the need for after-tax profits for expansion. On the resource industry's part, with few exceptions, there has been little governmental recognition of the need to increase their R & D so as to improve their technological capacity and develop new processes which will also improve their competitiveness.

* see above, Resource Taxation p. 22

Le degré réel de protection assuré aux industriels américains pour ce qui est de la «valeur ajoutée» de leurs produits est souvent trois fois supérieur à celui que pourraient entraîner des tarifs nominaux. Cela est particulièrement vrai lorsque le tarif nominal protégeant le produit ouvré est supérieur au droit de douane imposé sur les produits de base. Ainsi, si le droit imposé sur les papiers fins exportés aux États-Unis est de 6.2% et que celui qui est imposé sur le principal produit entrant dans sa fabrication, c'est-à-dire la pâte, est nul, le taux de protection, eu égard à la valeur ajoutée dans le cas des papiers fins, sera supérieur à 6.2%; l'écart sera plus ou moins grand selon l'importance relative du coût de la pâte par rapport au coût total de production du papier fin.

Conscient de ces barrières sur les produits finis fabriqués à partir des matières premières, le Canada a tenté de faire porter les discussions surtout sur la révision des tarifs douaniers frappant cette catégorie au cours des négociations actuelles du GATT. M. Tom Burns, du ministère de l'Industrie et du Commerce, a expliqué que l'objectif du gouvernement était de réclamer un meilleur accès au marché américain

... afin que les producteurs canadiens aient la possibilité d'envisager un marché plus important que le marché canadien lui-même pour ces produits d'aval et d'effacer ainsi une de nos inhibitions majeures qui nous empêchaient d'établir des industries dont l'échelle de production ferait de nous des concurrents internationaux. (I, 22:27)

La tactique utilisée par le Canada pour atteindre cet objectif a été de promouvoir les négociations sectorielles, c'est-à-dire de présenter à la table de négociations les produits de toute une industrie, depuis l'extraction de la matière première jusqu'au dernier stade de transformation. Le Canada espérait ainsi atténuer les mesures tarifaires et non tarifaires qui frappent actuellement un produit donné à tous les stades de la transformation ou de la fabrication. Le Canada a notamment proposé qu'on négocie le cas des dérivés des métaux non ferreux et des produits forestiers en utilisant le cuivre comme exemple. Les États-Unis ont appuyé, avec prudence l'idée des négociations sectorielles et ont même suggéré que le cas de l'acier soit étudié; mais dès le début de 1978, d'autres participants importants aux négociations du GATT s'étant montrés réticents, il semble peu probable que cette méthode serve de cadre aux négociations des tarifs douaniers.

Les négociateurs du GATT avaient, dès le début de 1978, accepté d'effectuer certains allègements conformément aux suggestions de la Suisse qui recommandait une diminution moyenne des tarifs douaniers de 40% et prévoyait des réductions plus fortes dans le cas des tarifs élevés. Dès le départ, cette mesure place le Canada dans une situation embarrassante vis-à-vis des États-Unis et de ses autres grands partenaires commerciaux, car environ 90% des produits qu'il exporte vers ces pays ne sont frappés, que de faibles droits de douane qui, si bas qu'ils soient, empêchent néanmoins les fabricants canadiens de transformer davantage de ces matières premières avant de les exporter. Ces droits de douane seront relativement peu abaissés. Par ailleurs, les droits imposés par le Canada sur les produits finis, qu'il importe déjà en plus grande quantité que ses trois principaux partenaires industriels réunis, sont relativement plus élevés que les tarifs douaniers analogues d'autres pays industrialisés. Ces tarifs subiront des réductions plus marquées, ce qui rendra le Canada encore plus vulnérable aux importations.

Mr. David Culver had a wise word to say about competitiveness and value added in Canada's resource sector. he stressed the importance of adding value *efficiently*. Otherwise, he said, it would be better to concentrate on developing efficiently the resources Canada had been blessed with.

"Rather than talking about seeking value added, I think we should start by saying that we seek value efficiently added and make sure we go after the conditions which will permit the efficiency. Then I am sure we are getting a net gain. Otherwise, we run this risk of frittering away some of our advantages by striving to add value when we cannot add value as well as somebody else can." (I, 35:16)

In addition, **efforts must be made by both industry and government to increase public understanding of the value of the resource sector to the national economy.** A commendable and responsible beginning to this campaign has been initiated by the pulp and paper industry, and this may stimulate comparable efforts in other resource industries.

b) Two Areas for Examination

In its discussion of the Canadian resource and manufacturing industries, the Committee identified two areas for which important basic data were not available. Before intelligent economic decisions can be made, the relevant facts, figures and costs must be publicly and clearly at hand. The Committee concluded that there were requirements for:

- a) a study to determine the relative costs and contribution to the economy made by the resource-based industry as compared to secondary manufacturing
- b) a review of Canadian statistical classifications.

(i) *The Relative Costs and "Value-added" Contributions of the Resource and Secondary Manufacturing Sectors*

In the face of rising energy costs, increasing capital costs, and hard-to-measure environmental and social costs, Canadians are asking what are the relative benefits of increased emphasis on resource upgrading as compared to a more rapid development of import-competing and export-oriented secondary industries. As long as there is competition for scarce energy or financing, the encouragement of one sector usually means the discouraging of another. The federal government has, under the Export-Import Act, broad discretionary powers to use export controls in order to promote further processing. Should such controls be used and, if so, under what conditions? Before pursuing such policies, it is essential to have all the facts.

The Committee recommends a major study which would analyse and compare the effect on Canadians and the Canadian economy of the relative "value-added" contribution made by resource-based industry as compared to secondary manufacturing. Such a study should be undertaken by one of Canada's leading research institutions. The inquiry might explore: the amount and nature of employment to be generated in each sector including skill levels, pay levels, the comparative regional and urban-rural incidence of activity, whether directly or indirectly generated; the comparative net tax effects; the relative technological sophistication of both sectors' activities; the relative dependency on foreign capital, equipment, technology and

Très soucieux de protéger ses industries primaires, le Canada a consenti à aligner ses tarifs douaniers sur la formule suisse à condition que les négociations progressent dans deux autres secteurs, c'est-à-dire

«si l'on réussit à supprimer, alléger ou contrôler certaines mesures non tarifaires et si les autres participants veulent bien répondre à l'objectif du Canada qui consiste en une plus grande libéralisation des barrières tarifaires et non tarifaires dans les secteurs clés d'exploitation des ressources dont il exporte les demi-produits (métaux non ferreux et produits forestiers.)

En liant ces deux points, le Canada pourra peut-être avancer que s'il ne bénéficie pas d'un allègement important du tarif moyen pondéré imposé sur ses exportations de matières premières, il sera amené à réduire, plus que ne l'exige la formule suisse, ses propres tarifs, qui sont actuellement plus élevés que la moyenne, ou à obtenir davantage d'exemptions. Le succès des négociations du GATT sera donc déterminant pour l'accroissement des exportations canadiennes de produits finis.

Il semble souhaitable que le marché américain des demi-produits soit plus accessible. **Le Comité estime donc que le Canada doit exiger en priorité lors des négociations du GATT l'assouplissement ou la suppression des barrières tarifaires progressives.**

Toutefois, les tarifs douaniers aux États-Unis comme ailleurs ne constituent pas le seul moyen de limiter l'accroissement des activités de transformation. Même si le Canada réussissait à atteindre tous ses objectifs à Genève et obtenait une libéralisation des tarifs imposés aux demi-produits qu'il fabrique, rien ne permet de prévoir qu'il pourrait intensifier la transformation et la valorisation de ses matières premières. Les hommes d'affaires canadiens ont cité d'autres contraintes auxquelles ils devaient faire face.

Parmi celles qui ont été le plus souvent évoquées, figure la proximité du marché. M. David Culver affirmait que l'*Alcan* avait non seulement des usines de laminage d'aluminium aux États-Unis, mais qu'elle possédait également des usines spécialisées dans le commerce des matériaux de construction et une chaîne complète de centres de service, de centres de maisons mobiles et de relais. Ils sont installés à proximité des fabricants locaux, ce qui permet à l'*Alcan* de répondre à leurs besoins les plus particuliers. L'entreprise possède également aux États-Unis plusieurs fabriques de fils et de câbles électriques nus et recouverts produits dérivés du tréfilage des barres et des tiges d'aluminium. Selon M. Culver, il est douteux que la suppression des tarifs douaniers américains entraîne une modification sensible des méthodes de fabrication:

Je ne voudrais pas que nous nous illusionnions en pensant que si nous payons un prix très élevé pour les produits afin d'obtenir, disons, le libre échange complet dont nous parlons, la situation changerait brusquement, ou même qu'au fil des années, il y aurait un changement considérable dans l'implantation des usines. Je dis cela, parce que plus on descend la filière, plus il s'agit d'entreprises de services locaux. (I, 35:19)

M. Powis, de *Noranda*, a confirmé que plus le niveau de transformation était élevé, plus il était important que l'usine soit située à proximité du marché. Il a ensuite évoqué les raisons pour lesquelles la très grosse aluminerie de sa compagnie à Cleveland n'avait pas été construite au Canada. Il a même ajouté qu'on avait fait une erreur en la construisant à Cleveland.

management, and the relative impact on the renewable and non-renewable resource base.

(ii) *Problems in Statistical Classifications*

There appears to be a shortcoming, even a distortion, in the statistical data available in respect to Canadian manufactured goods. It is understood that the data are classified according to international breakdowns, but do these classifications suit the Canadian economy? The artificial separation of "fabricated" or "processed" goods such as lumber or newsprint from the rest of the "manufactured" products or "end products" distorts the amount of manufacturing done in Canada and the actual imbalance of trade in manufactured goods. This report has indicated that many products such as newsprint or lumber are already taken to their final points of manufacture before being exported. There has been an unfortunate and misleading tendency to equate the end products category of manufactured goods with "high technology" and the fabricated group with "low technology". However, witnesses emphasized that there is more high technology involved in producing pulp and paper than in building a television set. The unfortunate result has been that the huge imbalance in end product trade has been generally misinterpreted as showing Canada has little high technology manufacturing.

Officials from Industry, Trade and Commerce before the Committee acknowledged that both fabricated materials and end products were manufactured goods and stated a preference for classifying them together. They pointed out that in the United States' commodities statistics, various items which under the Canadian system would be segregated were grouped together under the heading of manufactured goods.

The Committee recommends that Statistics Canada examine this problem of classification.

2. The Manufacturing Sector

The Canadian Manufacturers Association told the Committee that Canada has a deficit in manufactured products with every country with which it trades and in every major commodity grouping. Canada also takes a higher proportion of its imports in manufactured form than other major countries—74 per cent as compared to 60 per cent for the United States and 32 per cent for the European Community. This situation is reflected in employment figures. And the situation is deteriorating. Mr. Walter Ward of Canadian General Electric reported that the proportion of the Canadian workforce engaged in manufacturing declined from 24 per cent in 1960 to 22.5 per cent in 1973, a decline not paralleled in other industrial trading countries during the same period.

According to figures produced by the Science Council, Canada has fallen behind other industrialized countries in its rate of industrialization. Whereas in 1955 Canada was second only to the United States in terms of the production of manufactured goods per capita, by 1974 it had been overtaken by six other industrialized countries; Sweden, France, Japan, Finland, Australia, and West

Il nous faudrait plusieurs petites usines plus près de nos débouchés. Il faut habituellement que les produits répondent aux besoins spécifiques du marché et que la livraison se fasse rapidement, sinon vous vous retrouvez avec un problème de stocks. Comme la plupart de nos entrepôts sont trop loin de l'usine de Cleveland, nous envisageons d'abandonner celle-ci en faveur de plusieurs unités plus restreintes. (I, 36:25)

Quant aux exportations de plomb et de zinc, M. Stenason, de la *Canadian Pacific Investments*, a insisté sur le fait que la fabrication de ces produits doit être étroitement liée aux besoins du marché existant. Il s'est également déclaré convaincu que si le Canada ne voulait pas fournir les matières de base pour qu'elles soient ensuite transformées dans les raffineries et les fonderies étrangères, d'autres concurrents étrangers seraient certainement très heureux de le faire.

M. Stenason a fait remarquer que dans l'industrie forestière, l'emplacement des installations de fabrication du papier fin était également choisi en fonction de la proximité des marchés. Cet avantage n'empêche toutefois pas les entreprises éloignées de venir livrer une dure concurrence aux industriels locaux. La compétitivité du Canada s'étant détériorée en raison des grèves et de la montée vertigineuse des coûts en 1975 et 1976, les États-Unis ont accaparé une part plus grande du marché canadien des papiers fins et ce, malgré l'imposition d'un lourd tarif douanier et l'avantage reconnu du recours aux usines locales.

La production d'une autre catégorie de papier a fourni un exemple frappant de la nécessité de rapprocher l'usine du marché. La société *Moore Corporation* est une entreprise à capitaux canadiens qui contrôle 28% du marché américain et 40% du marché canadien des formulaires. Comparissant devant le Comité, le président de cette société, M. David Barr, a déclaré qu'étant donné l'importance de la rapidité du service sur le plan de la concurrence, son entreprise avait installé ses usines à des endroits stratégiques à l'intérieur des États-Unis et du Canada, chacune d'elles desservant un territoire limité. Afin de pouvoir mieux approvisionner les grandes entreprises comme Ford, Sears Roebuck et General Motors, *Moore Corporation* a même détaché de façon permanente ses propres employés dans les locaux de ses clients. Pour cette raison, M. Barr estime qu'il est peu probable que l'abaissement des tarifs douaniers élevés (20%) imposés par les deux pays sur les formulaires commerciaux entraîne le déplacement de leurs installations actuelles de fabrication. La nécessité de se rapprocher des marchés régionaux a été, toutefois, renforcée par deux obstacles non tarifaires importants: les marchés d'État et l'identification obligatoire du pays de fabrication.

Les lourds investissements que requiert, du moins actuellement, la construction des usines au Canada constituent une autre contrainte. M. John Stenason a dit craindre que les nouvelles usines canadiennes de moulage et de raffinage, construites à grands frais et destinées à pénétrer les marchés d'exportation, dont le marché américain, aient beaucoup de mal à soutenir la concurrence des usines déjà implantées et dont la construction a été peu coûteuse.

Pour ce qui est d'intensifier la transformation d'amiante au Québec, un rapport de l'industrie publié en 1978 soulignait que le marché des produits traditionnels d'amiante serait rapidement dépassé par les nouveaux procédés de fabrication et par des produits de substitution. Plutôt que de développer la transformation de l'amiante au Québec, l'industrie devrait s'efforcer de mettre au point de nouveaux produits et de nouveaux procédés afin de maintenir et d'élargir son marché.

Germany. Others including Norway, Belgium, Denmark, Austria and Italy have come from far behind and almost overtaken Canada. In terms of the value of finished manufactured goods as a per cent of total exports, Canada's earlier place near the lead has been retained only because of the tremendous spurt of exports achieved as a result of the Automotive Agreement of 1965. If trade arising from the Automotive Agreement is excluded however, Canada made scant progress in its finished manufactured exports—an increase in two decades of only 3 per cent compared to Denmark's 11.3 per cent, France's 5.5 per cent, Mexico's 16.8 per cent and Sweden's 10.8 per cent. Mr. John Shepherd, Executive Director of the Science Council said that Canada could almost be considered to be "de-industrializing as a country", and a recent Science Council report referred to the sixties as "a period of serious decay in Canadian manufacturing".* This unsettling conclusion is more disturbing when it is recalled that the "golden" sixties are generally assumed to have been a very successful period of Canadian industrialization. It is now apparent that the Auto Pact-induced exports concealed an otherwise generally weak performance.

The United States is Canada's main market for manufactured goods and Canada is the largest market for U.S. manufacturers. In 1975, 70 per cent of Canada's imports from the United States were classed as end products, although the portion falls to 38 per cent if automotive products imports are excluded. 39 per cent of Canadian exports to the United States are end products, but this declines to 11 per cent if exports of automotive products are excluded. While the last figure is relatively low, the United States is, nevertheless, by far the best market for Canadian manufactured goods. Moreover, as has been noted previously, there is much more manufacturing in the exports of fabricated materials from Canada to the United States than is generally realized and than is reflected in the statistical classification.

Canadian exports in dollar terms have been growing in all categories, reflecting in part the recent high rates of inflation. However, as chart 4 demonstrates, in 1977 Canada's export of end products (other than automotive products) actually declined, even though the U.S. economy was performing well. The erosion of the U.S. market for Canadian manufactures has occurred at a time when U.S. goods have been increasing their penetration of the Canadian market. In the important machinery industry sector, for example, a recent government study found that between 1970 and 1975 the percentage of the Canadian market supplied by domestic production fell from 46.9 per cent to 37.7 per cent. Excluding automotive trade, the bilateral imbalance in end products with the United States has grown sharply: from \$4.4 billion in 1975, to \$7.7 billion in both 1976 and 1977. The trends are unmistakably unfavourable and require a fundamental reassessment of the role of manufacturing in Canada.

a) Structural Problems in the Manufacturing Sector

A phenomenon of the post-war world has been the development of highly efficient large-scale units of production with a considerable emphasis on product specialization. The trend has been assisted by increasingly efficient, low-cost trans-

* *Uncertain Prospects, Canadian Manufacturing Industry, 1971-1977*, p. 3

En outre, certaines mesures non tarifaires comme les contingentements peuvent servir à freiner l'exportation de nos ressources naturelles et de leurs dérivés vers les États-Unis. M. Alfred Powis a dit au Comité que les exportateurs canadiens de zinc et de plomb devaient constamment se battre pour décourager les industriels américains d'imposer des contingentements sur les importations de ces produits. En décembre 1977, les producteurs américains de zinc ont demandé que le tarif douanier soit porté de 0.7 cent à 7 cents la livre pour toutes les importations qui excèdent les contingents de base. En janvier 1978, ils ont présenté une requête à leur gouvernement pour réclamer une hausse des droits de douane ou l'imposition de contingentements sur le cuivre raffiné. Même si les droits de douane américains frappant les demi-produits étaient abaissés dans le cadre d'un accord du GATT, le Canada pourrait empêcher une augmentation anarchique du volume des exportations par toute une gamme de contraintes, à moins que l'accès au marché américain soit obtenu dans le cadre d'un accord spécial de libre-échange.

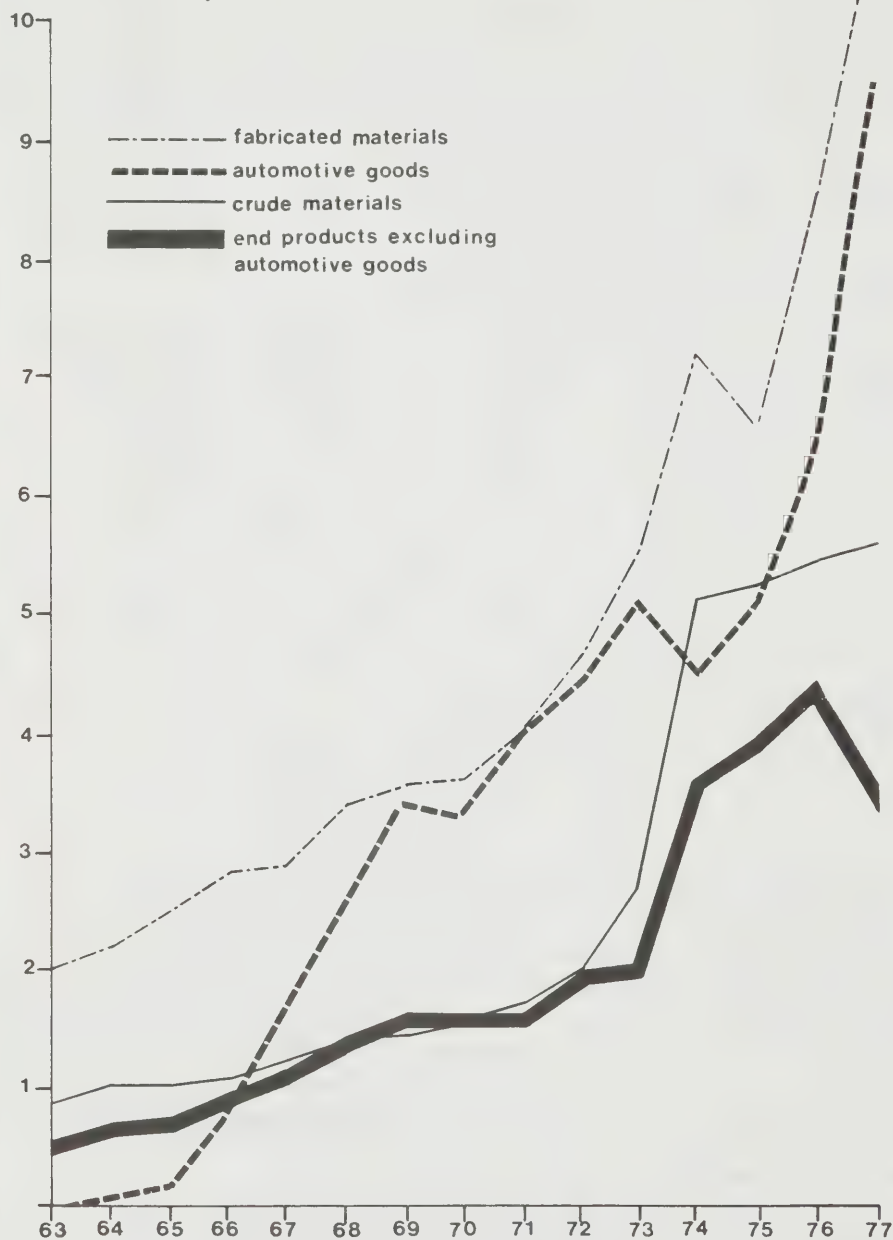
L'industrie pétrochimique canadienne a particulièrement besoin actuellement de s'assurer une meilleure pénétration du marché américain pour ses produits traités. Le Canada inaugurera en 1980 deux nouvelles usines pétrochimiques qui produiront de l'éthylène, du propylène, et du chlorure de polyvinyle. Leur capacité de production sera très excédentaire. Le marché intérieur ne peut absorber qu'environ la moitié de l'éthylène servant à la fabrication des matières plastiques qui se substitueront à celles qui sont importées. Le reste devra être exporté si l'on veut que l'usine soit rentable. Les États-Unis ont déjà semblé vouloir rendre ces produits plus accessibles pourvu que le Canada accepte de leur fournir une plus grande quantité de gaz. Par ailleurs, les pays arabes, qui sont également désireux de mettre en valeur leurs ressources pétrolières, offriront peut-être les mêmes conditions aux États-Unis. L'industrie pétrochimique américaine cherchera elle aussi à obtenir plus de mesures protectionnistes, alors que l'industrie canadienne dont les coûts de construction sont 20% plus élevés, aura fort à faire pour soutenir la concurrence avec les producteurs bon marché du Golfe. Les perspectives du Canada ne sont pas particulièrement brillantes à moins qu'intervienne un protocole d'entente spécial avec les États-Unis.

Les industries canadiennes d'exploitation des ressources nationales font donc face à un certain nombre de problèmes. Dans le secteur minier, la demande mondiale est instable. Les pays sous-développés, qui possèdent beaucoup de matières premières, ont déstabilisé le prix des produits de base en continuant à exploiter ces derniers sans tenir compte des coûts et de la demande pour maintenir l'emploi et recevoir des devises étrangères. Les stocks sont élevés et les prix sont généralement bas. Plusieurs minerais canadiens, de qualité inférieure, n'ont été exploités que grâce à des techniques d'extraction avancées et à de lourds investissements, alors que beaucoup de nouveaux gisements du Tiers monde sont bien plus compétitifs que ceux du Canada. D'autres défis se posent également aux producteurs canadiens de métaux: l'exploitation des nodules des fonds marins.

L'industrie forestière, surtout dans l'est du pays, doit faire face à de sérieuses difficultés en raison de la concurrence que lui livrent les exploitants de forêts à croissance rapide du sud des États-Unis. Leurs plantations forestières bien aménagées et bien entretenues sont facilement accessibles et peuvent être rapidement exploitées à l'aide d'instruments mécaniques modernes. Leur croissance n'est pas

Chart 4

Canadian Exports to United States 1963-77, (\$ billion)



Source: Statistics Canada

freinée par les rigueurs du climat et l'aridité du sol, comme c'est le cas au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique. De plus, les progrès techniques ont réduit l'avantage concurrentiel que possédaient les bois mous canadiens qui entrent dans la fabrication de la pâte à papier, car ils ont permis de mettre au point de nouvelles méthodes de fabrication de la pâte et du papier à partir du bois franc.

Malgré ses problèmes actuels et futurs, le secteur canadien des ressources naturelles demeure l'épine dorsale de l'économie et de son marché d'exportation. Indépendamment des gains réalisés à l'étranger et notamment aux États-Unis, M. Carl Beigie, du *C. D. Howe Institute*, considère que:

même si nous voulons moins dépendre des industries de ressources, ce qui s'est produit dans le domaine des salaires me laisse à penser que pour satisfaire à nos besoins sur les marchés extérieurs il nous faudra probablement à l'avenir dépendre moins autant de ces ressources. (1, 29:17)

Il est essentiel que le Canada maintienne la vigueur et la santé de son secteur des exportations. Pour les raisons énoncées dans un autre chapitre de ce rapport, le Comité doute que l'industrie secondaire canadienne puisse, dans un avenir prévisible, jouer un rôle très actif sur le marché des exportations, sauf dans certains secteurs où notre pays a une nette avance technique. Il n'en reste pas moins, toutefois, que le Canada demeure un chef de file incontesté dans un grand nombre de secteurs, notamment dans les mines, où il a mis au point des outils et des techniques très perfectionnés. En général, le Canada n'a pas à craindre l'épuisement de ses ressources. Sauf dans le secteur des combustibles fossiles, elle sont renouvelables ou suffisantes pour les générations à venir. Malgré certains désavantages liés aux rigueurs du climat et à l'éloignement d'un grand nombre de matières premières, le Canada continue de posséder d'importants actifs: une main-d'œuvre qualifiée, une longue expérience et des réserves énergétiques bon marché. Les difficultés du Canada proviennent plutôt de la récente montée vertigineuse des coûts unitaires de production, que la dévaluation du dollar canadien a contribué à neutraliser, et des nombreux obstacles qui limitent son accès aux marchés étrangers.

Pour ce qui est d'améliorer la compétitivité du Canada, le Comité a déjà manifesté son inquiétude devant les conséquences néfastes de la double imposition dans le domaine des ressources naturelles et il a recommandé aux deux niveaux de gouvernements d'alléger ce fardeau le plus tôt possible.* Jusqu'à présent, et au Canada comme ailleurs, on n'a pas encore suffisamment conscience des investissements que requièrent les nouvelles immobilisations et les projets d'expansion, et jusqu'à une date récente, on ne comprenait pas que les bénéfices nets d'impôts puissent être une condition préalable à l'expansion. Le gouvernement n'a que rarement tenu compte du fait que les entreprises d'exploitation des ressources naturelles, avaient besoin d'accroître leurs activités de R et D pour renforcer leur potentiel technologique et mettre au point de nouveaux procédés qui amélioreront en même temps leur compétitivité.

M. David Culver a abordé éloquemment la question de la compétitivité et de la valeur ajoutée dans le secteur des ressources naturelles canadiennes. Il a insisté sur l'importance que revêt la valorisation efficace de nos richesses naturelles. Autrement, a-t-il dit, il vaudrait mieux concentrer nos efforts sur la simple exploration des ressources dont la nature, a doté le Canada:

* Voir plus haut, Imposition des ressources pp. 23, 24.

portation although this will now be constrained as fuel costs rise. Both these developments favour countries with large domestic market bases.

Canada is severely disadvantaged by the size and shape of its domestic market—a mere ribbon of 23 million people strung out the width of the continent. It has with Australia the dubious distinction of being one of two industrialized countries without free access to a market of at least 100 million persons. However, because of geographical proximity to the United States, Canadian tastes and expectations, to a far greater degree than those of Australia, have been influenced by the U.S. market. While called upon to produce the same wide range of product choices, Canadian industry has been unable to achieve the economies of scale necessary for efficient production of many items at competitive costs. Sophisticated automated production equipment cannot keep unit costs down if the machines must be stopped and readjusted frequently for product differentiations such as colour, size and pattern.

For several decades, Canadian tariff protection has allowed its small scale and high cost manufacturing to remain relatively unchallenged. Mr. Carl Beigie commented,

"I do not know of any other country as small, in terms of its domestic market, as Canada that has such pretensions about being able to duplicate the industrial structure of the much larger economies. We produce virtually everything in this country and we do not seem to be able to decide whether we want to specialize on the one hand, or protect, on the other." (1, 29:21)

Tariff protection combined with lack of access to a large market has meant that those Canadian manufacturers producing mainly for the domestic market have remained relatively unchallenged with their small scale high cost operations. In the mid-1970s, however, the deterioration in the competitiveness of Canadian manufactured products combined with post-war tariff reductions reduced the effectiveness of the tariff wall to the point where many U.S. imports penetrated the Canadian market easily. Canada is not only exporting less manufactured end products, but it is buying much more from the United States so that the bilateral deficit in this category is now reaching an enormous \$8 billion annually. Small plants devoted to the domestic market are in difficulty even with the existing tariff and are totally unprepared for the sizeable tariff reductions which may be agreed to at the Geneva GATT trade talks.

The weaknesses resulting from small scale production and lack of specialization have been compounded by the high degree of foreign ownership of the Canadian manufacturing sector. Inadvertently and somewhat paradoxically, the tariff, originally designed to protect Canadian industry from U.S. incursions, has been instrumental in the growth and establishment of branch plants in Canada. Eager to sell their products in Canada and to benefit from the British Preferential Tariff, U.S. businessmen established subsidiary plants behind the Canadian tariff wall. Geographical proximity made it especially easy for them to do so. The result is that more than 50 per cent of Canadian manufacturing, including many key industries, is foreign, mainly U.S. controlled.

It is in the secondary manufacturing sector, as distinct from the resource sector, that foreign ownership has resulted in the fragmenting of the Canadian industrial

Au lieu de chercher à tout prix à valoriser, je crois qu'il vaudrait mieux commencer par le faire efficacement et par s'assurer que les conditions pour cela sont bien réunies. Je suis persuadé qu'alors nous réaliserions un gain net. Autrement, nous risquons de gaspiller nos avantages en nous efforçant de valoriser quand il nous est impossible de le faire aussi bien que d'autres. (I, 35:17)

En outre, l'industrie et le gouvernement devraient s'attacher à faire ressortir aux yeux du public, l'importance du secteur des ressources naturelles dans l'économie nationale. La campagne de sensibilisation en ce sens, qui a été remarquablement bien amorcée par l'industrie des pâtes et du papier, incitera peut-être d'autres industries du secteur primaire à adopter des initiatives analogues.

b) Deux domaines à approfondir

Dans la discussion sur les ressources naturelles et les industries de transformation au Canada, le Comité a retenu deux domaines où l'on manque de données fondamentales. Pour prendre des décisions économiques sensées, il faut absolument disposer des faits, des coûts et des chiffres qui nous intéressent. Le Comité a donc conclu qu'il fallait procéder aux recherches suivantes:

(i) détermination des coûts et de l'apport économique des industries d'exploitation des ressources naturelles et des industries de transformation, respectivement et,

(ii) révision du système canadien de classification statistique.

i) *Comparaison des coûts et de l'apport en «valeur ajoutée» entre le secteur des ressources naturelles et le secteur secondaire.*

Face à la montée des coûts de l'énergie, du capital, ainsi que de l'environnement social et environnemental qu'il est difficile d'évaluer, les Canadiens se demandent s'ils ont intérêt à améliorer l'exploitation des ressources naturelles plutôt que de développer plus rapidement des industries secondaires pour faire face à la concurrence et favoriser les exportations. Tant que la concurrence s'exerce au niveau de la pénurie d'énergie ou de financement, le fait de favoriser l'un des deux secteurs équivaut généralement à décourager l'autre. La Loi sur les licences d'exportation et d'importation accorde au gouvernement fédéral de vastes pouvoirs discrétionnaires pour contrôler les exportations afin d'encourager, au Canada, la transformation ultérieure du produit en cause. Convient-il de recourir à ce contrôle, et, dans l'affirmative, à quelles conditions? Avant d'appliquer une telle politique, il est essentiel de connaître toutes les données.

Le Comité recommande qu'on entreprenne une grande étude qui analyserait et comparerait les effets, sur les Canadiens et sur l'économie canadienne, de l'apport relatif en «valeur ajoutée» imputable aux industries d'exploitation des ressources naturelles et à celles du secteur secondaire de transformation. Cette étude devrait être entreprise par un grand institut canadien de recherche. On pourrait examiner les points suivants: le nombre et la nature des emplois à créer dans chaque secteur, y compris les niveaux de qualification et de rémunération et leur incidence, directe ou indirecte, sur le développement des différentes régions, tant en milieu rural qu'en milieu urbain; la comparaison des conséquences fiscales; celle des niveaux de technicité des deux secteurs, leur dépendance relative à l'égard des capitaux, du

structure. The establishment of "miniature replicas" of the parent corporations has been the usual pattern; subsidiary companies designed to produce a similar range of products as the parent but often for the small Canadian market only. There are some exceptions where subsidiaries have been set up as part of a total North American production pattern and allocated specialized producer lines to produce for larger specified markets. These have unfortunately tended to be the exception rather than the rule.

Many branch plants operate under some constraints in exporting. A survey done by the Department of Industry, Trade and Commerce of 800 American manufacturing subsidiaries in Canada found that 58 per cent operated under some form of export restriction and of these 33 per cent were excluded from the U.S. market.* However, aggregate figures show that foreign-controlled firms in Canada do about as well as Canadian-controlled firms in exporting, particularly if the automotive industry is included. One is left to speculate what might have been their export performance if more of the firms had been rationalized on a North American basis or if they had not been constrained by market allocations.

In respect to imports, existing statistics reveal that foreign-owned firms are more import-oriented than Canadian firms and that an increasingly large proportion of total Canadian imports are in the form of inter-affiliate transactions. It is not surprising that American subsidiaries would import significant quantities of machinery and components from affiliates or their established sources. Cost, availability and familiarity combined with specialized technical factors probably influence such choices. Yet rigid or familiar patterns of inter-affiliate procurement can make it almost impossible for a Canadian producer seeking to enter the market. And this is so even if his product is competitively priced. Professor Ray Vernon of Harvard University told the Committee that because multinationals usually had a global strategy, they were more impervious to price competition. According to several witnesses, this has had a frustrating effect on the development of indigenous Canadian firms.

The necessary domestic rationalization of the Canadian manufacturing sector through mergers or joint ventures may be inhibited because so many firms are subsidiaries. The fear of extra-territorial application of U.S. anti-trust laws on their Canadian plants may cause U.S. parent corporations to be wary of allowing structural amalgamations of their subsidiaries although this may be perfectly legal or even encouraged in Canada. In discussing the negative effect of foreign ownership on Canadian managerial capacities and development, several witnesses expressed concern that Canadian management personnel working in subsidiary firms are likely to be limited in their decision-making responsibilities and may not be developing the skills for innovation and risk-taking. Mr. R. W. Chorlton of Wajax commented that capital management and market strategy expertise is frequently situated outside of Canada, that executive direction of the "Canadian satellites" is integrated with the U.S. parent management pool and that the subsidiaries in Canada have

"... skeleton management groups led by a young aggressive manager on his way to the 'big job' south of the border, or by an older man who is close to retirement." (II, 9:20)

* *Foreign Direct Investment in Canada*: Industry, Trade & Commerce, 1972, p. 163

matériel, de la technologie et du personnel de direction étrangers, et leurs répercussions respectives sur les ressources renouvelables et non renouvelables.

ii) Problèmes de classification statistique

Il semble qu'il y ait des lacunes, voire des inexactitudes, dans les données statistiques sur les biens manufacturés canadiens. On sait que les données sont classées selon la ventilation internationale, mais ce classement convient-il à l'économie canadienne? La distinction artificielle entre les biens «fabriqués» ou «transformés», comme le bois ou le papier journal, et le reste des produits «manufacturés» ou «produits finis» fausse le total des activités de fabrication effectuées au Canada et ajoute au déséquilibre réel du commerce des biens manufacturés. Le présent rapport a montré qu'un bon nombre de produits, comme le papier journal ou le bois, parviennent au dernier stade de fabrication avant d'être exportés. On a noté une tendance, à la fois fâcheuse et trompeuse, à assimiler la catégorie des produits finis des biens manufacturés aux secteurs de «haute technicité», et le groupe des biens fabriqués aux secteurs de «faible technicité». Pourtant, des témoins ont insisté sur le fait que la production de pâtes et papiers exige une technologie supérieure à celle de la construction d'un téléviseur. Cette pratique a malheureusement pour résultat que l'important déséquilibre du commerce des produits finis est généralement interprété comme une insuffisance des secteurs manufacturiers canadiens de haute technicité.

Des fonctionnaires d'Industrie et Commerce ont reconnu devant le Comité que les objets fabriqués et les produits finis constituaient les uns comme les autres des biens manufacturés qu'ils rangeraient dans la même catégorie. Ils ont indiqué que les statistiques américaines groupent dans la rubrique des biens manufacturés plusieurs articles qui sont classés à part dans le système canadien.

Le Comité recommande que Statistique Canada étudie ce problème de classification.

2. Secteur manufacturier

L'Association des manufacturiers canadiens a déclaré au Comité que le Canada accuse un déficit dans le secteur des produits manufacturés vis-à-vis de tous les pays auxquels il est lié par des accords commerciaux et pour tous les principaux groupes de produits de base. Le Canada importe également davantage de produits manufacturés que les autres grands pays: il en importe 74% contre 60% pour les États-Unis et 32% pour la Communauté économique européenne. Les statistiques de l'emploi reflètent d'ailleurs cette situation qui continue à se dégrader. A ce sujet, M. Walter Ward de la *Canadian General Electric* a déclaré que le nombre d'employés canadiens dans le secteur industriel était tombé de 24% en 1960 à 22.5% en 1973, déclin que n'ont pas connu les autres pays industrialisés au cours de la même période.

Les chiffres fournis par le Conseil des sciences révèlent que le taux d'industrialisation du Canada est inférieur à celui des autres pays industrialisés. Alors qu'en 1955, le Canada était, après les États-Unis, le deuxième producteur de produits manufacturés par habitant, il n'était plus en 1974, qu'à la septième place et avait été

Testimony indicated that foreign ownership was also a factor in restricting the amount of R & D done in the Canadian manufacturing sector. A number of witnesses emphasized the low R & D expenditures by foreign-owned firms in Canada have tended to impede Canadian innovation and the development of distinctive marketable export products.

b) New Challenges

A recent challenge to the domestically-oriented Canadian manufacturing industry is the growth of new low-cost manufacturing centres in developing areas such as Taiwan, Korea, Brazil and Hong Kong, the "new Japans" as they are called. Low cost standard technology items are being efficiently manufactured by very low-wage workers in these countries at costs which can absorb the Canadian tariff and compete easily on North American markets. Dr. André Raynauld, Chairman of the Economic Council of Canada explained to the Committee that while the import challenge was already serious from the United States, Japan and the European Community, it would become much more severe from these low cost countries. The unmistakable trends are for a continued and intensified erosion of the domestic market by these standard-technology import products. Multinationals will find it in their interest to produce standard technology items in low-wage cost countries instead of in Canada. Mr. John Shepherd summarized the problem when he stated that "Canada is being whipsawed between low technology countries with low labour [costs], and advanced high technology countries with a better competitive edge in design and development". (II, 18:9)

As has already been mentioned, an even greater challenge, potentially, will face Canadian producers if the GATT multilateral trade negotiations succeed in lowering tariffs on manufactured goods by 30 to 40 per cent. The challenge here will be to meet the cheaper imports on the Canadian market with competitively priced products and at the same time to take advantage of the easier access to the U.S. market to increase Canadian exports. It was evident from the testimony that few Canadian manufacturers felt they were prepared for the intensified competition.

c) Areas of Specialization

Canadian industry is being outpriced in its attempts to produce a wide range of low or standard technology items for its small market. While it is not difficult to reach the conclusion that Canada should no longer try to participate in many of these areas, it is more difficult to pin-point which areas of secondary manufacturing Canada might specialize in. Most prescriptions advocate finding particular areas of high technology in which Canada could have an advantage. According to Mr. John Shepherd of the Science Council, studies in the United States have shown that technologically intensive industries grew 45 per cent faster, their employment 88 per cent faster and their productivity 38 per cent faster than low-technology based industries.

The Economic Council considers that Canada's "comparative advantage" will lie in "knowledge-intensive" activities by which Dr. André Raynauld meant undertakings requiring a fairly sophisticated level of training and skill in the labour force.

dépassé par six autres pays industrialisés: la Suède, la France, le Japon, la Finlande, l'Australie et l'Allemagne fédérale. D'autres pays, dont la Norvège, la Belgique, le Danemark, l'Autriche et l'Italie ont fait un bond colossal et l'ont presque rattrapé. Quant à la valeur de produits finis manufacturés par rapport à l'ensemble des exportations, le Canada n'a pu conserver sa place dans le peloton de tête que grâce à l'accélération qu'ont connue les exportations à la suite de l'Accord sur l'automobile de 1965. Cependant, si on exclut les échanges suscités par cet accord, le Canada n'a fait que de très maigres progrès quant à ses exportations de produits finis manufacturés, ne réalisant en deux décennies qu'un accroissement de 3% contre 11.3% au Danemark, 5.5% en France, 16.8% au Mexique et 10.8% en Suède. Le directeur administratif du Conseil des sciences, M. John Shepherd, est même allé jusqu'à dire que le Canada pouvait pratiquement être considéré comme un pays en voie de «désindustrialisation», et dans un rapport récent, le Conseil des sciences parle des années 60 «comme d'une période de grave détérioration du secteur manufacturier canadien».* Cette conclusion est d'autant plus inquiétante si l'on se souvient que cette période faste est en général considérée comme une décennie de grandes réalisations industrielles pour le Canada. On voit maintenant que les exportations effectuées dans le cadre de l'Accord sur l'automobile masquaient une tenue par ailleurs généralement faible de l'économie.

Le Canada trouve aux États-Unis son principal marché pour les produits manufacturés et il est également le principal importateur de produits manufacturés américains. En 1975, les produits finis représentaient 70% des importations canadiennes en provenance des États-Unis, bien que ce pourcentage tombe à 38% si l'on ne tient pas compte des importations de produits de l'industrie automobile. D'autre part, les produits finis représentaient 39% des exportations canadiennes vers les États-Unis, mais ce chiffre est ramené à 11% si l'on ne tient pas compte des exportations de produits de l'industrie automobile. Bien que ce dernier chiffre soit relativement peu élevé, les États-Unis constituent tout de même et de loin le meilleur débouché pour les produits manufacturés canadiens. De plus, comme on l'a dit précédemment, les produits finis qu'exporte le Canada vers les États-Unis nécessitent un processus de fabrication plus poussé qu'on ne le pense généralement et que ne le traduisent les statistiques.

Les exportations canadiennes se sont accrues en valeur dans toutes les catégories de produits, reflétant ainsi en partie la hausse récente du taux d'inflation. Cependant, comme l'indique le Tableau 4, les exportations canadiennes de produits finis (autres que les produits de l'industrie automobile) ont en réalité régressé, bien que la conjoncture économique américaine ait été favorable. L'érosion des débouchés de produits manufacturés canadiens aux États-Unis s'est produite à une époque où les produits américains s'installaient en force sur le marché canadien. Dans le grand secteur de l'industrie des machines, par exemple, une étude gouvernementale récente a révélé qu'entre 1970 et 1975, la production nationale était tombée de 46.9% à 37.7%. A l'exception du commerce des produits de l'industrie automobile, le déséquilibre enregistré vis-à-vis des États-Unis pour les produits finis s'est accru sensiblement puisqu'il est passé de \$4.4 milliards en 1975 à \$7.7 milliards en 1976 et 1977.

* *Perspectives douteuses, Industrie canadienne des produits manufacturés, 1971-1977, page 3*

"Because our labour costs in particular are bound to be far higher than those in low wage countries, we must focus on areas of production where our more highly trained workers can help to achieve results not available in less developed economies". (I, 18:6)

In many cases, the "knowledge-intensive" activity to be exported would involve the output of intangibles rather than goods and he gave as an example a research project which Canada would conduct for a particular project in an advanced country with the subsequent production of the item being carried out in a low-wage country.

While this emphasis is for the long term and with world export markets in mind, witnesses drew attention to other possible areas of specialization which related more closely to indigenous elements in the Canadian scene springing from geography, distance, climate, or natural resources. There are still other areas where restructuring, rationalizing and perhaps concerted public procurement policies could ensure a solid domestic base, reduce the level of imports and possibly lead to some exporting.

Mr. Shepherd pointed out that there was an "industrial vacuum" in the field of renewable energies—such as solar energy, wind energy and biomass—which could be seized upon to build competitive Canadian corporations. In addition, cold ocean engineering, the defence of Canada's maritime limits and its Arctic sovereignty, the transport of resources from the North, mining machinery, electronics and project management systems, communications and transportation requirements were suggested as areas of specialization by this witness. Professor Abraham Rotstein of the University of Toronto emphasized the need "to dovetail our manufacturing capacity to a greater utilization of our resource base" and suggested the petrochemical field and other products related to Canadian resources for which Canada is at present a net importer as well as communications technology and marine technology. (II, 20:8,9)

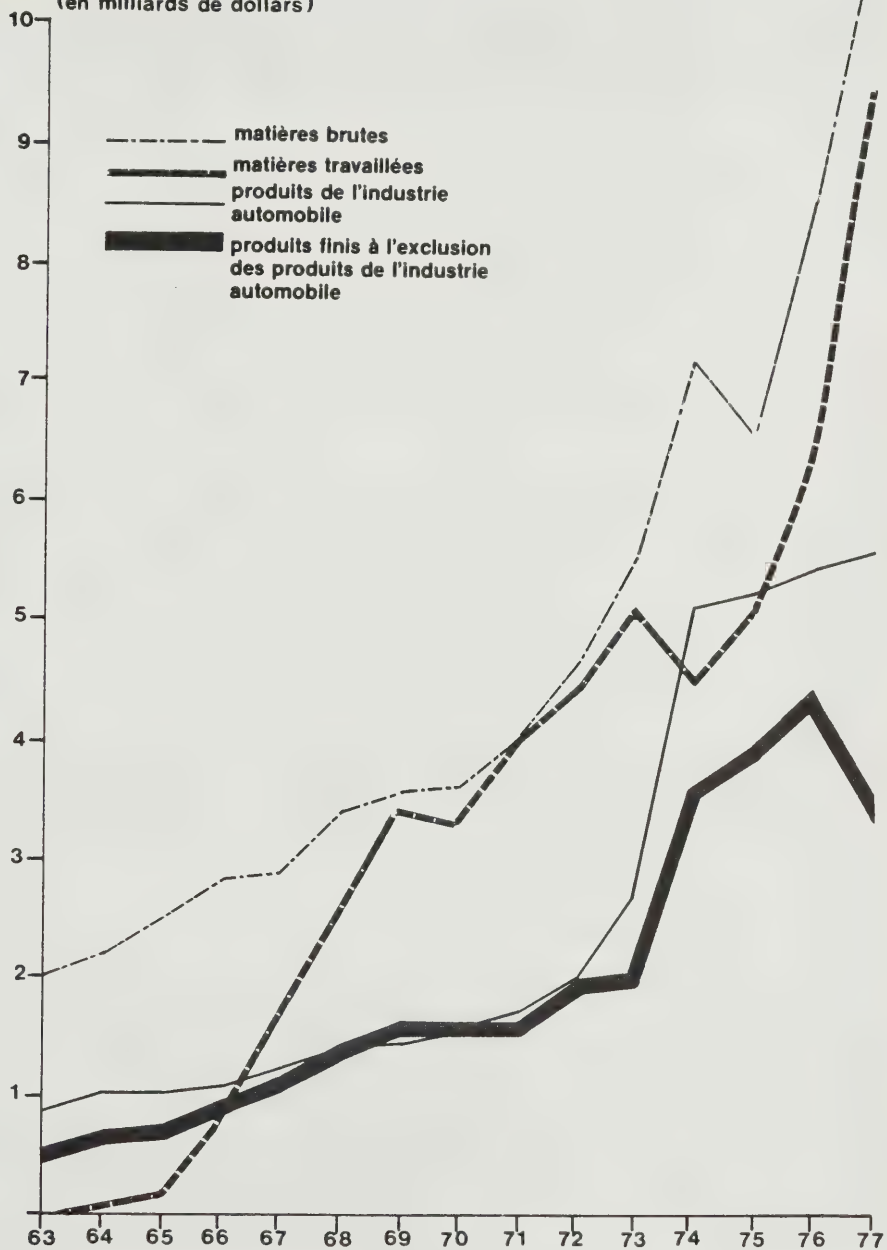
The link between specialization and Canada's natural resources and indigenous elements was repeated in the testimony of manufacturers themselves. Mr. Walter Ward of Canadian General Electric pointed out that even with the necessary improvements in the factors affecting Canada's competitive position and a sound domestic market base, no single Canadian plant in the appliance industry could match the production costs of a single U.S. plant at present. He gave an excellent example, however, of how a Canadian company can specialize in areas where there is no disadvantage from small scale production.

"... the things we can export and the things we can really do a job on tend to fall into categories where Canada has some indigenous advantage... Canada is a country of vast distances, with one of the highest uses of electricity per capita in the world, with large power blocks, such as the big provincial utilities. (Ontario and Quebec Hydro are amongst the biggest in the world.) This provides, in effect, an outdoor laboratory for the development of certain kinds of equipment such as DC transmission equipment for electrical transmission of large blocks of power... We are active in the international market in this area, such as in large air blast circuit breakers for large transmission systems; and similarly with hydro power generation... We have sold these very large generators for the Grand Coulee project in the United States. We have recently sold power circuit breakers to TVA, a large public utility in the United States..."

The second thrust we have in also a strength of a multinational subsidiary. We have some areas of technological excellence in Canada. For example, a couple of years ago we came to an agreement with General Electric that we would take responsibility for the development and supply of large air blast circuit breakers. This is because we had developed the technology in Canada; and we have big systems in Canada, in effect, a natural laboratory in the country.

Illustration 4

Exportations Canadiennes aux États Unis, 1963-1977 (en milliards de dollars)



Source: Statistique Canada

General Electric is selling this product on our behalf in the United States, and we are selling it overseas where we can.

We have a joint arrangement on high voltage DC equipment, where we are doing the same thing. Likewise, we have an advantage in hydro-electric generators, where we have had a long history of very competitive technology . . . where we have moved into joint venture arrangements with some General Electric affiliates in other countries. For instance, in Brazil, where General Electric has manufacturing plants, we work with them to produce the sufficient local content to satisfy the requirements of the Brazilian government. We in Canada provide other components along with the necessary technology. We maintain our presence that way in markets that otherwise would be closed to us because of what are in effect non-tariff barriers." (I, 38:13)

This CGE example combines a number of important ingredients for successful specialization in Canada:

- products with a specialized market rather than a mass consumer market
- a joint venture or joint arrangement with an affiliated company
- the utilization of existing marketing facilities of the multinational company
- the relationship to indigenous Canadian conditions such as the geography requiring long distance transmission lines and the availability of hydro-electric power

Machinery for the natural resources industries was the area for specialization emphasized by Mr. R. W. Chorlton, a machinery manufacturer. Canada already has a capability in some forest and mining machinery products. There appear to be favourable circumstances at the moment particularly in Western Canada and the Arctic which will require advanced and sophisticated machinery and techniques both for operational and transportation needs.

Although the overall picture remains somewhat bleak, there are isolated and impressive success stories where Canadian firms have improved their competitive position, enlarged their share of the domestic market and increased their exports. Unfortunately, there is no simple prescription for success. But the achievements of some Canadian companies must be regarded as proof that there is no fundamental reason why Canadian manufacturing industry cannot succeed in international competitive terms in specialized high technology areas.

d) Possible Policy Responses to the Problem

Until now, the response of Canadian federal and provincial governments to the deteriorating situation in the secondary manufacturing sector has been to rely increasingly on intervention in the form of subsidies, import quotas, regional developments grants, marketing boards, etc., in effect, protectionist devices. But as Mr. Carl Beigie pointed out, there have been heavy costs to such government intervention in terms of efficiency and production which inevitably lead to increased demands for more support and intervention. The alternative to government intervention, he said, is to rely on market forces which can be a far more efficient allocative system for growth and expansion than the decisions of government can ever be. In the face of the present difficulties, Mr. Beigie summed up the situation as follows:

"I see the question of allowing international market forces to have a bigger role in determining the evolution of the Canadian economy as the only real option to an increasing proliferation of interventionist policies by government in response to demands of the Canadian people". (I, 29:19)

La conjoncture économique est nettement défavorable et appelle une redéfinition intégrale du rôle que joue le secteur industriel au Canada.

a) Problèmes structurels dans le secteur manufacturier

La période de l'après-guerre a vu se développer des unités de production à grande échelle et à rentabilité élevée où l'accent était mis sur la spécialisation des produits. Cette évolution a été renforcée par l'existence de moyens de transport à bon marché et de plus en plus efficaces, bien que la forte hausse du prix du pétrole vienne maintenant freiner cette tendance. Ces deux événements privilégient les pays qui détiennent de vastes débouchés intérieurs.

Le Canada est sérieusement désavantagé par le volume et la structure de son marché intérieur: une bande de 23 millions d'habitants éparpillés sur toute la largeur du continent. Il détient avec l'Australie le privilège douteux d'être l'un des deux pays industrialisés à ne pas avoir libre accès à un marché d'au moins 100 millions de personnes. En raison de ses frontières communes avec les États-Unis, il a, plus que l'Australie, été influencé dans ses goûts et ses aspirations par le marché américain. Alors qu'elle aurait pu fabriquer la même vaste gamme de produits, l'industrie canadienne s'est montrée incapable de se doter des économies d'échelle nécessaires à la fabrication de nombreux produits à des prix concurrentiels. Le matériel de production automatisé très perfectionné ne peut pas enrayer la hausse des coûts unitaires de production si les machines doivent être arrêtées et fréquemment réglées pour procéder à des différenciations de produit en matière de couleur, de grandeur ou de modèle.

Les barrières douanières canadiennes ont, pendant plusieurs décennies, permis à cette industrie de se développer à une petite échelle avec des coûts élevés sans se heurter à une concurrence effrénée. Voici ce que disait M. Carl Beigie à ce propos:

Il n'existe à ma connaissance aucun pays dont le marché est aussi peu étendu que celui du Canada et qui ait comme nous la prétention d'imiter les structures industrielles d'économies beaucoup plus vastes. Nous produisons pratiquement tous les produits possibles et nous ne semblons pas capables de décider si nous voulons nous spécialiser dans certains ou si nous souhaitons en protéger d'autres. (I, 29:21)

Ce sont ces barrières douanières, jointes à l'absence de débouchés importants, qui ont permis aux fabricants canadiens de produits destinés principalement au marché intérieur de pouvoir continuer sans grand risque à faire fonctionner leurs petites usines onéreuses. Or, vers le milieu des années 70, la dégradation de la compétitivité des produits manufacturés canadiens, à laquelle est venu s'ajouter l'abaissement des tarifs douaniers après la guerre, a sérieusement entamé l'efficacité des barrières douanières à tel point que de nombreux produits américains ont pu facilement pénétrer sur le marché canadien. Non seulement le Canada exporte moins de produits finis manufacturés, mais il en importe beaucoup plus des États-Unis si bien que le déficit bilatéral dans cette catégorie atteint à l'heure actuelle le chiffre énorme de \$8 milliards par an. Les petites entreprises orientées vers le marché intérieur éprouvent de sérieuses difficultés, alors que certaines barrières douanières existent encore, et seront totalement prises au dépourvu si l'on s'entend, dans le cadre des négociations du GATT à Genève, pour les réduire davantage.

Les faiblesses de l'industrie canadienne dues à la production à petite échelle et au manque de spécialisation ont été accentuées par la prépondérance des intérêts

Mr. Beigie has raised a major question: whether Canadian industry should have more government support programs or be exposed to increased international competition through the lowering or eliminating of tariff barriers? Mr. Beigie's preference is clear: external competition is needed to force Canadian industry to rationalize and specialize. But another witness, Mr. John Shepherd of the Science Council asserted that tariff reduction, at this time, "effectively ensures disaster by introducing the patient to a cure he cannot survive". (II, 18:11). He favoured instead a series of government programs designed to encourage the rationalization of industry, to promote R & D efforts through offering increased incentives, and to stimulate promising products through coordinated government procurement policies. These and other techniques to strengthen Canadian industry were discussed and reviewed by the Committee with its various witnesses. They are examined with an assessment of the benefits which might be derived from each one.

(i) *The Possibilities for Rationalization*

There was no lack of acknowledgement by industry witnesses of the weaknesses and problems of secondary manufacturing in Canada. Witness after witness explained the higher costs of making a large variety of products in small scale Canadian plants and even more of short production runs compared to the efficiencies of the American large scale plants and long production runs. Mr. Ian Barclay, Chairman of British Columbia Forest Products Limited said that in plywood production there were

"... any one of five firms in the United States who can themselves produce about half the Canadian market requirement and with large economy of scale you can certainly bring your costs down." (II, 6:26)

Mr. Franklin McCarthy, President of Du Pont explained that

"For the large majority of Du Pont of Canada products, particularly in man-made fibers and plastic resins, plant scale is perhaps the single most important determinant of efficient low-cost and hence international competitiveness." (II, 11:47)

Nor did Canadian producers consider that the idea of consortia of firms for the purpose of *export only* as permitted under existing competition policy had improved the situation. Mr. Ian Rush, President of Polysar stated

"We must have the base-load of a domestic market before we can think of exporting... The domestic producer must be competitive. When there are numbers of firms each with plants, none of these plants are competitive. Even if they were to get together for export purposes, it would not have a significant effect in helping their cost position." (II, 11:40,41)

Export consortia have been little used, partly because they do not, by themselves, reduce costs and partly because of the difficulties of defining the rights of the parties to enter or withdraw from such agreements and the detailed arrangements for coverage, duration, and shares.

Industry representatives reiterated the prior importance of a healthy base in the domestic market as a spring board for exporting. Northern Telecom, for instance, told the Committee that its strong position in the Canadian electronic equipment market made it possible for it to compete successfully in the highly competitive U.S. electronic market.

étrangers qui se sont emparés du secteur industriel canadien. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, ce sont les tarifs douaniers, initialement conçus pour protéger l'industrie canadienne des incursions américaines, qui ont permis aux filiales américaines de s'implanter au Canada. Soucieux d'y vendre leurs produits et de bénéficier du Tarif de préférence britannique, les chefs d'entreprises américains ont contourné les barrières douanières en créant des filiales canadiennes. La proximité géographique leur a permis de s'implanter très facilement. C'est ainsi que plus de 50% de l'industrie manufacturière du Canada, dont plusieurs industries clés, sont détenus par des intérêts étrangers et principalement américains.

C'est surtout dans le secteur manufacturier secondaire et non dans le secteur des matières premières que la mainmise étrangère a entraîné la fragmentation de la structure industrielle canadienne. La création de «répliques miniatures» des sociétés mères a été le modèle adopté habituellement au Canada: les filiales fabriquaient une gamme de produits semblables à celles de la société mère, mais ceux-ci étaient destinés uniquement au marché canadien. Il y a pourtant eu des exceptions où des filiales ont été créées dans le cadre d'un programme de production nord américain afin de fabriquer des produits spécialisés destinés à certains grands marchés. Mais ces cas ont malheureusement constitué l'exception plutôt que la règle.

De nombreuses filiales sont assujetties à certaines restrictions à l'exportation. Une enquête effectuée par le ministère du Commerce et de l'Industrie a révélé que sur 800 filiales américaines installées au Canada, 58% d'entre elles étaient assujetties à des restrictions à l'exportation et que sur ce chiffre, 33% n'avaient aucun débouché sur le marché américain.* Les chiffres globaux indiquent cependant que les entreprises contrôlées par des capitaux étrangers au Canada exportent autant que les entreprises canadiennes surtout si on tient compte de l'industrie de l'automobile. Il ne reste plus qu'à imaginer ce qu'elles auraient pu faire si un nombre plus élevé d'entreprises avait été rationalisées à la manière nord-américaine ou si elles avaient été limitées par des contingentements de marchés.

En ce qui concerne les importations, les statistiques les plus récentes indiquent que les firmes étrangères sont davantage orientées en ce sens que les entreprises canadiennes et qu'une part sans cesse croissante des importations canadiennes se font entre filiales. Il n'est donc pas surprenant que les filiales américaines importent de grandes quantités de machines et de pièces détachées fournies par leurs filiales ou leurs fournisseurs habituels. Les coûts des produits, leur disponibilité et la connaissance qu'on en a acquise se conjuguant à certains facteurs techniques, exercent vraisemblablement une influence sur ces choix. Or, ce système rigide ou courant d'approvisionnement entre filiales peut pratiquement empêcher un producteur canadien de pénétrer sur le marché. Et cela est encore plus vrai si le prix de son produit est concurrentiel. Le professeur Vernon, de l'Université Harvard, a déclaré au Comité que les multinationales résistaient davantage à la concurrence parce que d'ordinaire elles avaient mis au point une stratégie globale. De l'avis de plusieurs témoins, cette situation gêne la création d'entreprises canadiennes.

* *Investissements étrangers directs au Canada: Industrie et commerce*, 1972, page 163.

The fragmented structure of Canadian production is a difficult situation to rectify. While no one disputes the need for domestic rationalization of manufacturing in Canada in order to achieve more efficient, low cost production, there was no consensus on how to do this nor indeed whether it could be done. The most effective approach, if it were possible, would be to leave the process to the action of natural market forces. Du Pont has, by its own volition, reduced the number of lines of nylon products made in Canada by more than half since 1969. But such an approach in an industry where economies of scale await realization will only lead to lower costs if the domestic market is large enough to absorb the increased production or if an export market can be developed. In fact, as costs of production relative to the United States have increased in recent years in Canada, the tendency has been for some Canadian production to be displaced by imports so that the market for domestic production actually contracted in some fields. In the overall, the evidence suggests that natural forces cannot be counted on to produce domestic rationalization in Canadian secondary manufacturing sufficient to achieve in the short term increased productivity and lower unit costs. Some other methods are needed.

One device which has been suggested is duty remissions to encourage rationalization. Some years ago Du Pont offered to cut down the number of nylon products it made in Canada and increase the volume of production of the remaining lines if it could obtain import licences to bring complimentary lines in tariff-free from its U.S. parent company.* While this proposal was rejected, several comparable remission suggestions have in recent years been approved by the government. The Committee reviews the potential of this approach below** and recommends its wider application in the machinery field. Nevertheless, it must be acknowledged that this approach is not capable of general application and that, depending on relative levels of tariffs, it may even have a distorting effect on trade. It can bring short term benefits and promote some rationalization, but it cannot resolve the problem in the long term.

Instead of total structural mergers of two or more companies, Professor Lawrence Skeoch promoted rationalization through joint ventures, partial or quasi-mergers, specialization agreements and joint marketing arrangements. He told the Committee that these approaches were more flexible than total mergers which he described as

"... an omelet which you cannot unscramble because you have destroyed the organization, and it seems to me that the internal organization... is just as important to a firm as the possession of patents perhaps." (II, 16:16)

The incidence of these partial mergers has increased much more rapidly in Europe and the United States in recent years than total mergers. With this technique, he suggested Canadian firms could produce a product with some firm in the United States or elsewhere in the same way European automobile manufacturers have combined to produce the V-6 engine. These techniques could facilitate the borrowing of the most advanced technology and such arrangements with U.S. firms could also help ensure access to U.S. markets. Professor Skeoch commented that the quasi-merger is "a technique of getting some of the advantages of economies of scale

* Caroline Pestieau: *The Canadian Textile Policy: A Sectoral Trade Adjustment Strategy*, p. 70

** See p. 64

Une pléthore de filiales peut constituer une entrave à la rationalisation nationale indispensable au secteur manufacturier canadien qui pourrait se faire par le biais de fusions ou d'entreprises mixtes à risques partagés. Parce que les sociétés mères américaines craignent que la législation anti-trust américaine ne s'applique à leurs filiales canadiennes, elles redoutent de laisser celles-ci fusionner, bien que cette pratique soit parfaitement légale et même encouragée au Canada. En discutant de l'aspect néfaste de la mainmise étrangère sur les capacités de gestion des Canadiens et sur l'expansion, plusieurs témoins ont dit craindre que les dirigeants canadiens de ces filiales ne puissent prendre toutes les décisions qui s'imposent et ne soient pas en mesure d'innover et de courir des risques. M. R. W. Chorlton, de la société *Wajax*, a déclaré que les experts en gestion de capitaux et en stratégie commerciale ont la plupart du temps émigré, que la direction des «satellites canadiens» était intégrée à l'équipe de direction des sociétés mères et que les filiales au Canada ne disposaient que

«d'équipes de direction réduites, avec, à leur tête un jeune directeur agressif cherchant à obtenir une «grosse situation» aux États-Unis ou un homme âgé à la veille de la retraite» (II, 9:20)

Les témoignages ont par ailleurs établi que la mainmise étrangère contribuait à restreindre la recherche et le développement effectués dans le secteur manufacturier canadien. Un certain nombre de témoins ont insisté sur le fait que la parcimonie des crédits accordés à la recherche et au développement par les sociétés étrangères implantées au Canada avait eu tendance à freiner l'innovation au Canada ainsi que la mise au point de produits commercialisables spéciaux destinées à l'exportation.

b) Nouveaux défis

L'expansion de nouveaux centres industriels utilisant de la main-d'œuvre à bon marché dans des pays en développement comme Taïwan, la Corée, le Brésil et Hong Kong, les «nouveaux Japans» comme on les appelle, pose depuis peu un défi à l'industrie manufacturière canadienne dont les produits sont plus spécialement destinés au marché intérieur. Des produits de technicité courante sont fabriqués à moindres frais dans ces pays par des employés mal rémunérés à des coûts qui peuvent absorber les tarifs douaniers canadiens et être facilement concurrentiels sur les marchés nord-américains. M. André Raynauld, président du Conseil économique du Canada, a expliqué au Comité que, bien que le Canada soit déjà sérieusement menacé par la concurrence des États-Unis, du Japon et de la Communauté économique européenne, les pays à main-d'œuvre bon marché la rendront encore plus sévère. Ces importations de produits de technicité courante vont certainement intensifier la dégradation du marché intérieur. Les multinationales préféreront les fabriquer dans les pays en question plutôt qu'au Canada. M. John Shepherd a très bien résumé le problème lorsqu'il a déclaré que «le Canada est un pays intermédiaire entre les pays à faible niveau de technologie et de main-d'œuvre (sur le plan des coûts) et les pays avancés qui ont un haut niveau de technologie et une meilleure compétitivité en matière de conception et de développement». (II, 18:9)

Comme on l'a déjà dit, les producteurs canadiens devront vraisemblablement faire face à une menace encore plus sérieuse si, dans le cadre du GATT, les négociateurs parviennent à faire baisser de 30 à 40% les barrières douanières sur les produits manufacturés. Le marché canadien devra alors faire obstacle aux importa-

and of getting into export markets without just having to make a head-on assault on those markets". This partial form of rationalization has apparently been used very little by Canadian industry up until now. The hesitation of industry may be explained by industry's fear of being judged in restraint of trade under the existing legislation (although such arrangements are theoretically possible).

On the basis of its brief look* at competition policy from the point of view of essential improvements in Canadian productivity and competitiveness, the Committee considers that the essential point to understand is that the interests of the Canadian consumer can be protected by import competition as well as by internal anti-combines legislation. As Mr. Ian Rush of Polysar pointed out, while his firm had a virtual monopoly in the Canadian market for synthetic rubber products, there was no lack of competition from imports. When the level of import competition has increased so greatly and will progressively increase with further trade liberalization, it is no longer appropriate or necessary to assess the degree of competition which exists solely in terms of the number of domestic producers.

Nor should new Canadian legislation be modelled on U.S. anti-combine laws. Profesor Lawrence Skeoch made the point that anti-trust action in the United States does not prevent U.S. corporations from remaining large and strong producers. The Canadian situation is entirely different. The difference is one of size. Fifteen per cent of the U.S. market—the target figure which the most ardent American authorities consider U.S. companies should not exceed—represents 1½ times the entire Canadian market. Canada needs strong corporations with a large share of the domestic market to compete abroad. The Committee is disturbed that a Canadian controlled company like Northern Telecom which is succeeding in the strongly competitive, high technology market in the United States and elsewhere should be faced with the prospect of being divested from its important affiliate, Bell Canada. A more promising development which recognized the need for rationalization in the Canadian manufacturing sector is the decision of two companies, CGE and GSW, to join in forming a single company, CAMCO, to make household appliances. The government appears to have supported and endorsed this joint venture.

To summarize, alteration to the Competition Act could provide some stimulus and assistance to the much needed domestic rationalization. **The Committee recommends the modification of Canadian competition policy to provide a conducive climate for rationalization of Canadian manufacturing production.**

It must be recognized however that the prospects for domestic rationalization, even under a modified competition policy, will be inhibited by the high degree of foreign ownership in the manufacturing sector. Subsidiaries of U.S. companies would be wary of undertaking mergers or co-operative arrangements in Canada which might place parent firms in the United States in danger of anti-trust action. Even though recent changes in Canadian law have expressly excluded subsidiaries from the effect of U.S. anti-trust law in Canada, many U.S. subsidiaries have shown a reluctance to rationalize. This probably stems not only from uncertainty about the actual protection offered by the Canadian law, but also from a natural reluctance by

* Another Senate Committee, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce is undertaking a more lengthy study of the proposed competition legislation.

tions moins chères en fabriquant des produits à des prix concurrentiels tout en profitant de ce que le marché américain sera devenu d'un accès plus facile pour accroître ses exportations. D'après les témoignages recueillis, il est manifeste que peu d'entreprises canadiennes sont prêtes à faire face à cette recrudescence de la concurrence.

c) Secteurs de spécialisation

L'industrie canadienne a échoué dans sa tentative pour fabriquer un large éventail de produits à faible technicité ou de technicité courante destinés à ses débouchés peu importants. Il n'est pas difficile d'en conclure que le Canada devrait renoncer à nombre de ces secteurs, mais il l'est davantage d'énumérer les secteurs secondaires dans lesquels il devrait se spécialiser. Selon la majorité des témoins, le Canada devrait se lancer dans la technologie de pointe où il aurait des chances de réussir. Selon M. John Shepherd, du Conseil des sciences, des études effectuées aux États-Unis ont montré que les industries technocentriques ont progressé de 45% plus vite que celles qui ne le sont pas, leur main-d'œuvre de 88% et leur productivité de 38%.

Le Conseil économique estime que le Canada peut tirer "un avantage comparatif" en se spécialisant dans des activités "à forte intensité de matière grise" qui nécessitent une formation et des compétences assez élevées.

"Nos coûts de main-d'œuvre étant nécessairement plus élevés que ceux des pays à faible revenu, nous devons faire porter nos efforts sur les secteurs où notre main-d'œuvre plus spécialisée pourra parvenir à des résultats inaccessibles aux économies moins développées". (I, 18:6)

Dans de nombreux cas, les activités "à forte intensité de matière grise" destinées à l'exportation supposeraient la production de biens intangibles plutôt que de marchandises, et il a cité comme exemple un projet de recherche que le Canada effectuerait pour un pays industrialisé, la fabrication du produit en question étant effectuée dans un pays à main d'œuvre bon marché.

Bien que cette priorité ne soit applicable qu'à long terme, et dans l'optique des marchés internationaux d'exportation, les témoins ont cité d'autres secteurs de spécialisation éventuels qui étaient plus étroitement liés aux ressources naturelles du Canada du fait de sa situation géographique, des distances, de son climat ou de ses matières premières. Il existe encore d'autres secteurs où des mesures de restructuration, de rationalisation et peut-être de concertation des politiques d'approvisionnement pourraient assurer une base nationale solide à l'industrie canadienne, réduire le niveau des importations et accroître celui des exportations.

M. Shepherd a fait remarquer qu'il existait un «vide industriel» dans le secteur des sources d'énergie renouvelables, telles que l'énergie solaire, l'énergie éolienne et l'énergie des biomasses, dont on pourrait profiter pour créer des sociétés canadiennes concurrentielles. Outre ces secteurs de spécialisation, ce même témoin a cité encore l'étude des courants froids, la défense des zones maritimes du Canada et de sa souveraineté sur l'Arctique, le transport des ressources du Nord, les équipements miniers, l'électronique et les systèmes de gestion, les communications et les transports. Le professeur Abraham Rotstein, de l'Université de Toronto, a insisté sur la

competitors to join forces. The same inhibitions can be expected to deter U.S. subsidiaries in Canada from agreeing to joint ventures or other forms of collaboration with major foreign competitors. Additional inducements will be needed.

It has been suggested that the government itself should take an active part in bringing about mergers of Canadian companies, in effect, forcing rationalization in certain selected and promising areas. The Committee is doubtful if this would work. The initiatives and with them the responsibility must come from the private sector with the government's assistance limited to modifying the environment through legislation and by offering other supportive measures. If the government itself were to take the merger decisions, the economic rationale for the choices would risk being distorted by other concerns such as regional development which the government legitimately would have. Moreover, in industries with a high degree of foreign ownership, forcing subsidiaries to merge contrary to parent corporations inclinations might prove very difficult. While the Committee does not agree with "forced" rationalization, it sees benefit in a program of inducements such as special R & D support for firms in selected, potentially viable, areas which decided to merge.

It has also been suggested that unilateral free trade would be an effective way of spurring domestic rationalization in Canada. The pressure of cheaper imports would force companies to reorganize into more efficient large scale producing units to survive. However, it is doubtful whether the rationalized firms' share of the domestic market, particularly if it were eroded by imports, would provide a sufficiently large market to achieve the desired scale production. Exports would normally be essential, yet unilateral free trade would offer no improvement in access to the United States or other markets. Moreover, in such a situation many U.S. multinationals might choose to phase out their subsidiary operations in Canada and supply the Canadian market from south of the border locations. Another problem is posed by the uncertainty of demand by Canadian consumers. Would they choose the Canadian product in the face of a wide variety of imported products? If not, the objective of a large Canadian market base would be unachievable. The unilateral free trade approach does not appear to offer the solution.

Finally there is the question as to what effect bilateral free trade with the United States would have on rationalization. Clearly with no tariff protection, Canadian manufacturers would feel the pinch from lower cost free access imports. In effect they would be stimulated to merge in order to survive.

The fragmented structure of Canadian industry requires restructuring and reorganization, in particular a rationalization which will result in longer efficient production runs in key import-competing and exporting industries. The situation will become particularly urgent in the event of a GATT agreement on the multilateral lowering of tariffs. Government competition policy should provide a conducive climate for increased rationalization. **The government should encourage rationalization to the point of offering inducements but should not force mergers.**

(ii) The Need for More R & D

Improvement in Canadian industrial performance requires the continuous introduction and successful implementation of new production and marketing techniques.

nécessité «d'adapter notre capacité de fabrication en vue d'une meilleure utilisation de nos ressources» et il a cité comme exemple le domaine pétrochimique et celui des autres produits liés aux ressources canadiennes pour lesquelles le Canada est à l'heure actuelle un importateur net de même que les techniques de communications et de la marine. (II, 20:8, 9)

Les manufacturiers canadiens ont répété qu'il fallait profiter des ressources et éléments naturels dont disposait le Canada pour diversifier l'industrie canadienne. M. Walter Ward, de la *Canadian General Electric*, a indiqué que, même si la position concurrentielle du Canada s'améliorait et si son marché intérieur s'affermissait, les coûts de production d'aucune de ses usines de fabrication d'appareils électro-ménagers ne pourraient rivaliser à l'heure actuelle avec ceux des États-Unis. Il a donné d'autre part un exemple de la façon dont une société canadienne pouvait se spécialiser dans des secteurs où la production à petite échelle ne constitue pas un inconvénient.

«... les produits que nous pouvons exporter et les secteurs dans lesquels nous pouvons vraiment œuvrer tendent à faire partie de catégories pour lesquelles le Canada dispose de ressources naturelles. Le Canada est un pays immense, où le taux par tête d'électricité utilisée est l'un des plus élevés au monde; il compte d'importants complexes électriques, comme les grands services provinciaux d'utilité publique (l'Hydro-Québec et l'Hydro-Ontario figurent parmi les plus importants au monde). Cela fournit, en réalité, un laboratoire extérieur pour la mise au point de certains types d'équipement comme celui de la transmission du CC à haute tension. Nous sommes actifs dans ce domaine sur le marché international, comme dans celui des disjoncteurs à air comprimé sur les gros systèmes de transmission; il en va de même avec la production d'énergie hydro-électrique. Nous avons vendu ces très gros générateurs pour le projet Grand Coulee aux États-Unis. Nous avons récemment vendu des disjoncteurs d'énergie à TVA, l'un des grands services d'utilité publique des États-Unis...»

Notre deuxième domaine d'action repose lui aussi sur la force d'une filiale multinationale. Nous avons, au Canada, des domaines technologiques où nous excellons. Par exemple, il y a deux ans environ, nous nous sommes entendus avec *General Electric* pour assurer la mise au point et la fourniture de gros disjoncteurs à air comprimé. C'est nous qui avons exploité la technique au Canada où nous avons des systèmes importants; en réalité, nous possédons un laboratoire naturel. *General Electric* vend ce produit en notre nom aux États-Unis et nous le vendons outre-mer où nous pouvons.

Nous avons une entente conjointe sur l'équipement haute tension CC, où s'appliquent les mêmes conditions. De même, nous avons un avantage dans le domaine de générateurs hydro-électriques où depuis longtemps notre technologie est très concurrentielle, et où nous possédons les turbines hydrauliques qui les accompagnent. Nous avons également conclu des accords conjoints avec quelques filiales de *General Electric* dans d'autres pays. Par exemple, au Brésil, où la société possède des usines de fabrication, nous travaillons en collaboration avec elle pour lui permettre de produire suffisamment dans ce pays et répondre aux exigences du gouvernement brésilien. Nous fournissons au Canada d'autres composantes de même que la technologie nécessaire. Nous assurons ainsi notre présence sur des marchés qui autrement nous seraient inaccessibles en raison des barrières non tarifaires.» (I, 38:13)

Cet exemple réunit un certain nombre d'éléments importants qui pourraient permettre à l'industrie canadienne de se spécialiser. Il conviendrait en effet:

- d'orienter la fabrication des produits vers des marchés spécialisés au lieu de viser un marché de consommation de masse;
- de créer des entreprises mixtes à risques partagés ou de conclure des accords mixtes avec des sociétés affiliées;
- d'utiliser les services de commercialisation dont dispose la société multinationale;

The flow of new ideas capable of affecting productivity and improving domestic sales and exports depends in part on the research and development (R & D) activities of the firm, as well as that of supplying firms.

By international standards the performance of Canadian industry in developing a vital indigenous technical competence is poor. In 1970 the Senate Special Committee on Science Policy reported on Canada's unimpressive innovative record in industry. In an international comparison of ten countries for location of 100 significant innovations since 1945, for monetary receipts for patents, for number of patents taken out in foreign countries (year with comparable data was 1963), and export performance in research-intensive product groups, Canada ranked between eighth and tenth. By 1977, this same Committee found that no significant improvement had taken place and the Canadian technological gap for industrial innovation appeared to be widening.

As a nation, Canada spends about one half the proportion spent by other industrialized countries on R & D. Furthermore, its spending on R & D is declining in relative terms; from 1.29 per cent of its Gross Domestic Product (GDP) in 1967, Canadian R & D expenditures declined by 1975 to 1.1 per cent and by 1977 to .92 per cent. By comparison, the United States spent 2.3 per cent in 1975 of its much larger GDP.

The record for patents filed by Canadians is also revealing. In 1974, Canadian nationals and residents filed only 5.7 per cent of the total patents filed in Canada. This percentage is very low compared with 73.1 per cent for Japan, 69.5 per cent for the United States, 38.1 per cent for France and 23.5 per cent for the United Kingdom. Of the approximately 20,000 patents granted annually in Canada, 95 per cent are granted to foreigners, of which three-quarters are Americans.

In view of these statistics, it is not surprising that Canadian high technology industries have failed—with some notable exceptions—to keep pace with those in other industrialized countries. The fact is reflected in Canada's export performance in high technology fields. A recent study of 19 Canadian higher technology industries revealed that between 1970 and 1975 the balance of trade had deteriorated very significantly in 18 of the 19 examined. This group comprised a fairly broad spectrum of industries including chemicals, fibres, machinery, and communications equipment. The only industry showing a favourable balance in this period was petroleum. Yet it is the advanced high technology industries which hold the most potential promise.

The Canadian Manufacturers Association pointed with concern to the continuing decline in the ratio of Canadian industrial R & D to GDP and testimony from individual Canadian industrial representatives also showed a recognition of the need for innovation and increased R & D. Despite this awareness, the actual part played by Canadian industry in the overall industrial research in Canada is dismaying. In many industrialized countries, industry performs about 60 per cent of the total national research effort. In Canada, industry accounts for only one-third of such expenditures and even this is declining. Whereas 1.2 per cent of sales was spent by industry on R & D in 1967, the figure dropped to 0.7 in 1975.

—de mettre à profit les ressources naturelles dont dispose le Canada comme l'énergie hydroélectrique et sa superficie qui exige un vaste réseau de transmission d'énergie.

M. R. W. Chorlton, fabricant de machines, a mis l'accent sur la nécessité de construire des machines destinées aux industries d'exploitation des ressources naturelles. D'ailleurs, le Canada est déjà spécialisé dans la fabrication de celles qui sont destinées aux produits forestiers et miniers. Les circonstances semblent d'ailleurs être favorables en ce moment, surtout dans l'Ouest du Canada et dans l'Arctique qui vont avoir besoin de machines perfectionnées et de techniques de pointe tant sur le plan de l'exploitation que celui du transport.

Bien que la situation globale soit quelque peu sombre, il existe des exemples isolés et impressionnants d'entreprises canadiennes qui ont réussi à améliorer leur position concurrentielle, à élargir leur part du marché intérieur et à accroître leurs exportations. Il n'existe malheureusement pas de recette garantissant la réussite. Mais les résultats obtenus par certaines sont la preuve vivante qu'il n'existe aucune raison pour laquelle l'industrie manufacturière du Canada ne pourrait réussir à soutenir la concurrence internationale dans la technologie de pointe.

d) Solutions au problème

Jusqu'à présent, les gouvernements fédéral et provinciaux canadiens ont réagi devant la dégradation de la situation dans le secteur manufacturier secondaire en intervenant massivement sous forme de subventions, de contingents à l'importation, de subventions au développement régional, d'offices de commercialisation, etc., interventions qui constituent en fait des mesures protectionnistes. Comme M. Carl Beigie l'a fait remarquer, la rentabilité de l'industrie en a souffert et la production canadienne a été freinée, entraînant ainsi inévitablement de nouvelles demandes de soutien et d'intervention. La solution serait de laisser les forces du marché agir librement, le marché étant un système beaucoup plus efficace de répartition pour la croissance et l'expansion que les crédits du gouvernement ne peuvent l'être. En présence des difficultés actuelles, M. Beigie a résumé la situation de la façon suivante:

«D'après moi, il faudrait permettre aux forces du marché international de jouer un plus grand rôle dans l'évolution de l'économie du Canada, ce qui est la seule solution de rechange, si l'on se refuse à multiplier les politiques interventionnistes gouvernementales pour satisfaire aux exigences des Canadiens.» (I, 29:19)

M. Beigie a soulevé une question capitale: l'industrie canadienne devrait-elle bénéficier encore davantage de programmes de soutien gouvernementaux ou ne devrait-elle pas soutenir la concurrence internationale en abaissant ou en supprimant ses barrières douanières? D'après lui, la concurrence étrangère est absolument indispensable si l'industrie canadienne veut se rationaliser et se spécialiser. Par contre, un autre témoin, M. John Shepherd, du Conseil des sciences, a affirmé qu'il était illusoire de songer à résoudre le problème en réduisant les tarifs à court terme, «car nous irions inévitablement vers un désastre, en imposant aux patients une cure qu'ils ne peuvent supporter». (II, 18:11) M. Shepherd préférerait que soit adoptée toute une série de programmes gouvernementaux visant à encourager la rationalisation de l'industrie, à promouvoir les efforts en matière de recherche et de développement, en

The lack of R & D in Canada is related at least in part to the multitude of small manufacturing plants protected behind the tariff wall. Mr. John Shepherd referred to the fact that there were over 31,000 such small manufacturing plants in Canada with an average of 11 employees. Of these fewer than 5 per cent can afford to do R & D and only 3 per cent really do it. Only 367 companies in Canada have more than six qualified engineers or scientists on their staffs while the average number is two.

Foreign ownership and the branch plant structure of much of the Canadian manufacturing sector were cited as a contributing factor to the poor Canadian record for industrial R & D. In the automotive industry for example, a 1977 government study underlined the minimal amount of R & D done in Canada by the "Big Four" car companies while the Canadian subsidiaries have paid out over \$230 million annually in the past six years to the parent companies for this purpose.

Some subsidiaries of foreign-owned multinationals are, however, doing considerable research in Canada. Mr. Walter Ward of Canadian General Electric said that his company had between 800 and 900 scientists and engineers working in development, research and design. In 1974, this company spent about \$12 million on R & D, and \$101 million over a 10 year period. Although this firm imports much more technology than it exports, Mr. Ward said it was a "two-way street" with the export part growing. However, the location of the head office of multinational companies is not decisive in deciding the location of R & D. Some Canadians-owned multinationals such as Massey Ferguson do a large part of their R & D in the United States and others such as Moore Corporation do all of their R & D there.

What can be said is that firms which have substantial R & D programs in Canada have also experienced success in their exports. Northern Telecom and its affiliated Bell Northern Labs spent \$100 million in 1976 on R & D or 7 per cent of sales. Alcan and Polysar both reported large research programs, in the latter instance amounting to 2.5 per cent of sales. One small Canadian firm, Dominion Road Machinery, made a surprising R & D expenditure with excellent results. Mr. Bruce Sully said his relatively small company which has sales of \$50 million, spent more than \$2.5 million over a six-year period researching and developing an improved road grader which subsequently became a major export success in competition with the product of giant U.S. companies. These are positive examples of what can be achieved, but the overall Canadian R & D performance is lagging badly.

Incentives for Industrial R & D

The lack of industrial R & D in Canada is not an easy situation to turn around. Governments have tried a variety of incentives over a considerable period. For almost 40 years firms have been entitled to write off 100 per cent of R & D expenditures. In 1962 companies were permitted to deduct a further 50 per cent of R & D expenditure from their income for tax purposes; current expenditure was limited to additions beyond the 1961 level of spending, but capital expenditure was not limited. In 1967 this program was dropped because it was judged to provide insufficient

offrant davantage de subventions et en stimulant les produits prometteurs par le biais de programmes de marchés gouvernementaux coordonnés. Le Comité a discuté de toutes ces mesures (et d'autres encore) visant à renforcer l'industrie canadienne et il les a étudiées avec les témoins. Elles sont exposées ci-dessous et sont accompagnées d'une évaluation des avantages que l'industrie pourrait retirer de chacune d'entre elles.

i) *Possibilités de rationalisation*

Les témoins des différents secteurs industriels ont tout été unanimes à reconnaître les faiblesses et les problèmes inhérents à l'industrie de fabrication des produits secondaires au Canada. Ils ont expliqué les uns après les autres qu'il était beaucoup plus onéreux de fabriquer un large éventail de produits dans les usines canadiennes à petite échelle d'autant que leurs périodes de production sont courtes, qu'aux États-Unis où les usines de grandes dimensions ont de longues périodes de production et sont assurées d'une bonne rentabilité. Le président de la *British Columbia Forest Products Limited*, M. Ian Barclay, a déclaré que dans l'industrie du contre-plaqué,

«chacune des cinq sociétés américaines peut répondre à environ la moitié de la demande du marché canadien; et en optant pour une grande économie d'échelle, on peut certainement réduire les coûts» (II, 6:26)

De son côté, le président de la société Du Pont, M. Franklin McCarthy, a déclaré que:

«Pour la majorité des produits fabriqués par Du Pont (Canada), et surtout pour ce qui est des fibres synthétiques et des résines plastiques, la taille de l'usine est peut-être en elle-même le facteur ayant la plus importante incidence sur la rentabilité et les bas coûts, et pas conséquent sur la concurrence internationale». (II, 11:47)

Les producteurs canadiens n'ont pas non plus estimé que la formation de consortiums d'entreprises canadiennes pour fins d'*exportation*, comme le permet la Loi sur la concurrence, avait amélioré la situation. A ce propos, le président de *Polysar*, M. Ian Rush, a déclaré au Comité:

«Nous devons pouvoir compter sur le marché local avant de penser à exporter... le producteur national doit être concurrentiel. Lorsqu'il y a un grand nombre de sociétés dont chacune possède des usines, aucune de ces usines n'est concurrentielle. Même si elles se groupaient à des fins d'exportation, elles n'amélioreraient pas tellement leur position quant aux coûts». (II, 11:40, 41)

Ce procédé a été très peu utilisé, d'une part parce qu'il ne permet pas de réduire les coûts et d'autre part, parce qu'il est difficile de définir les droits des tiers de conclure de tels accords ou de s'en retirer, ainsi que de s'entendre sur la portée, la durée et le contrôle des actifs.

Les représentants de l'industrie ont de nouveau souligné que le Canada ne pourrait accroître ses exportations qu'en assainissant son marché intérieur. C'est ainsi que le représentant de la *Northern Telecom* a montré au Comité comment la position majoritaire que détient son entreprise sur le marché canadien du matériel électronique lui permettait de soutenir la concurrence sur le marché très concurrentiel des États-Unis.

Il est par ailleurs difficile de se libérer de la structure fragmentée de la production canadienne. Tout le monde s'accorde à dire qu'une production plus

control and was replaced with government support grants such as IRDIA (Industrial Research and Development Incentives Act) and PAIT (Program for the Advancement of Industrial Technology). But all these incentives were to no avail. As the record indicates, the situation has steadily deteriorated. And it became evident that IRDIA grants were being used to a large extent by companies already active in R & D. For example, between 1970 and 1975, 10 firms received 40 per cent of the total grants.

The most specific proposal put to the Committee was made by Mr. Robert Scrivener of Northern Telecom when he appeared as a witness in 1976. He suggested that Canada return to a policy of providing tax incentives for R & D rather than make grants. Subsequently, many of the large companies giving testimony supported the suggestion. Mr. Scrivener argued that tax incentives would encourage efficient and profitable R & D expenditures and that the grant system had provided an insufficient discipline on the management of R & D. Northern Telecom subsequently argued that a tax credit to be really effective must be of a size that will generate vastly increased R & D activity and it suggested a credit of 20 to 25 per cent.

The government has in the interval taken several initiatives to spur innovation in industry, three in 1977 and another two early in 1978. The 1977 measures involve the widening of the "contracting out" policy under which a larger portion of the government's requirements for research and development would be done by industry rather than in the government's laboratories; an Enterprise Development Program which provides direct assistance from the government for a wide range of R & D proposals originating with companies; and a tax-based incentive offering a 5 to 10 per cent investment tax credit for expenditures by industries on R & D between March 1977 and July 1980. In the April 1978 budget an added stimulus, introduced for a 10 year period beginning in 1978, allows companies to deduct 50 per cent of additional R & D expenditures from their income for tax purposes on top of the 100 per cent already permitted for all R & D. The deduction applies to both current and capital expenditures to the extent that they exceed the average amount done over the preceding three years. This is similar to but less generous than the measure in force from 1962 to 1966. Finally in June 1978 the Minister of Science and Technology announced additional measures—more funds for contracting out research, federal support for the creation of five university-based industrial research and innovation centres, increased funding for the three university grants councils and expansion of the National Research Council's program of industry-laboratory projects. The Minister also stated that the government hoped to see R & D expenditures rise to 1.5 per cent of GDP by 1983.

These measures are welcome evidence that the government is at last concerned about the amount of R & D being done in Canada. The new programs place some reliance on the tax system, which is the most supple instrument and they put responsibility in the hands of industry. At the same time, the Enterprise Development Program maintains and broadens the government's capacity to support through direct grants, smaller companies which may lack financial resources or sufficient profit to derive benefits from tax incentives.

It would only be realistic, however, to recognize that there are limitations to the amount of industrial research and development which will be done in Canada as

rentable et moins chère passe nécessairement par la rationalisation intérieure du secteur manufacturier au Canada, mais les différents témoins ne sont parvenus à s'entendre ni sur les moyens ni même sur les chances d'y parvenir. Si cette possibilité existe, la rationalisation de l'industrie canadienne ne pourrait se faire qu'en laissant agir les forces naturelles du marché. La société Du Pont a, de par sa propre volonté, réduit de plus de la moitié le nombre de séries d'articles en nylon fabriqués au Canada depuis 1969. Dans une industrie où les économies d'échelle n'ont pas encore été réalisées, cette démarche ne permettra de réduire les coûts que si le marché intérieur est assez vaste pour résorber l'augmentation de la production ou s'il est possible de trouver des débouchés à l'étranger. En fait, les coûts de production ayant augmenté ces dernières années au Canada par rapport aux États-Unis. La production canadienne a eu tendance à se trouver remplacée par des importations, si bien que le marché intérieur s'est en réalité comprimé dans certains domaines. Globalement, tout indique que les forces naturelles du marché ne pourront pas entraîner au Canada une rationalisation du secteur manufacturier des produits secondaires suffisante pour accroître la productivité et diminuer les coûts unitaires à court terme. D'autres procédés sont nécessaires.

Afin d'encourager la rationalisation de l'industrie canadienne, certains ont proposé de recourir aux exonérations de droit de douane. La société Du Pont, par exemple, a proposé de réduire la quantité d'articles en nylon qu'elle fabriquait au Canada et d'augmenter le volume de production des séries restantes si elle pouvait obtenir l'autorisation d'importer en franchise des séries venant de sa société mère aux États-Unis.* Cette proposition a été rejetée, mais le gouvernement a, ces dernières années, autorisé des exonérations similaires. Le Comité examine plus loin** la portée de ce point de vue et recommande qu'il soit appliqué plus généralement dans le domaine des machines. Il faut néanmoins reconnaître que cette proposition ne peut pas être appliquée à toute l'industrie et qu'elle pourrait même, selon les différents tarifs douaniers en vigueur, perturber les échanges commerciaux. Cette proposition peut apporter des bénéfices à court terme et encourager une certaine rationalisation, mais elle ne peut résoudre le problème à long terme.

En vue d'encourager la rationalisation le professeur Lawrence Skeoch préfère à la fusion structurelle de deux sociétés ou plus, les entreprises mixtes à risques partagés, les fusions partielles ou les quasi-fusions, les accords de spécialisation et les ententes de commercialisation conjointes. Il a déclaré au Comité que cette conception était plus souple que les fusions totales qu'il assimile à

«une omelette: vous ne pouvez plus en séparer les éléments parce que vous en avez détruit la texture. Il me semble que l'organisation interne d'une société a autant d'importance peut-être que ses brevets d'invention». (II, 16:16)

Le nombre de fusions partielles a augmenté beaucoup plus rapidement en Europe et aux États-Unis au cours des dernières années que celui des fusions totales. Si elles optaient pour cette méthode, les entreprises canadiennes pourraient collaborer à la fabrication d'un produit avec leurs homologues des États-Unis ou d'ailleurs,

* Caroline Pestieau: *The Canadian Textile Policy: A Sectoral Trade Adjustment Strategy*, p. 70

** Voir p. 71

compared to the United States. For many U.S.-controlled subsidiaries in Canada, government support policies may be largely ineffective. Professor Ray Vernon, a Harvard expert on multinationals, told the Committee that he thought U.S. multinationals would be almost impervious to Canadian tax incentives designed to attract more R & D to Canadian subsidiaries. Furthermore, the very nature of R & D, he said, leads to its concentration in one place. Because of the early U.S. lead in the creation of multinationals, there has been "a gathering up of critical R & D in the United States", he said. (II, 12:36). Even a Canadian multinational company like Moore Corporation finds compelling reasons to do its research in the United States rather than Canada. Mr. Donald Dunlop, Treasurer of the company stated.

"The development of expertise and know-how in our particular industry and our company has been generated for many, many long years, principally in the U.S. market place. This is where we have our people resource. This is where all the new ideas are generated to service business with better methods of doing business. I doubt very much whether a tax incentive would cause us to change the location of where we are doing our research." (II, 15:36)

Northern Telecom had a somewhat similar outlook. Although the bulk of its research personnel are in Canada, recently it established an R & D centre in Palo Alto, California. Mr. Scrivener explained the reasons for this decision:

"... that is where the talent is. There are more people who are expert in integrated circuitry technology and software technology in that part of the world than anywhere else. What we are doing, in effect, is going fishing where the fish are". (II, 3:22)

Mr. William Eberle of the U.S. Motor Vehicle Manufacturers Association confirmed that the major research centres on the continent were in California, around Palo Alto, Berkley or Stanford in California, in the Chicago-Detroit area and in the Boston area. Each of these areas has different skill concentrations. "It is important to recognize", he said, "that we go to those institutions where the expertise is". (II, 17:24)

Not only will there continue to be a drawing to a few centres in the United States of multinationals' R & D facilities, but even in Canada R & D is likely to concentrate in a very few places. The 1977 investment tax credit does not appear to recognize that U.S. experience which has resulted in the concentration of creative talent into a few nodes should be an important example for Canadian policy. Any attempt to push Canadian R & D into regionally diversified centres should be resisted. Yet this is what the 1977 Canadian investment tax credit scheme tries to do. While there is a straightforward 5 per cent tax credit to companies for R & D efforts, this credit is increased to 7½ per cent if the research is undertaken in designated areas and to 10 per cent in the Gaspé and the Atlantic provinces. In effect, the additional incentives constitute a device to encourage regional development.

In the Committee's opinion, any natural tendency by industry to concentrate its research activity in the optimum Canadian centres should not be influenced by extraneous considerations. It may well be that Halifax, for example, will prove to be a natural centre for R & D work in fields such as maritime research. But such a development should not be artificially stimulated in order to promote regional development simultaneously. U.S. experience has an important lesson which should not be ignored—good research requires concentration of effort, not diversification.

à l'instar des fabricants d'automobiles européens qui ont mis leurs efforts en commun pour fabriquer le moteur V-6. Les quasi-fusions permettraient aux sociétés canadiennes d'emprunter les techniques les plus avancées et ces ententes avec les entreprises américaines pourraient encore faciliter une meilleure pénétration des marchés américains. Le professeur Skeoch a mentionné que la quasi-fusion est «un moyen d'obtenir certains des avantages des économies d'échelle et de se placer sur les marchés d'exportation sans avoir à les prendre d'assaut.» L'industrie canadienne a apparemment très peu utilisé jusqu'ici cette forme partielle de rationalisation. Son hésitation est peut-être due à la crainte d'être accusée de porter atteinte à la liberté du commerce aux termes de la législation actuelle (bien que ces ententes soient théoriquement possibles).

Se fondant sur son bref examen* de la politique de la concurrence comme moyen d'améliorer sensiblement la productivité et la compétitivité des industries canadiennes, le Comité estime qu'il est indispensable de comprendre que les intérêts du consommateur canadien peuvent tout aussi bien être protégés par la concurrence à l'importation que par l'adoption d'une loi anticoncurrence. M. Rush, de la société Polysar, a fait remarquer que la concurrence à l'importation était sévère bien que son entreprise détienne un quasi-monopole sur le marché canadien des produits en caoutchouc synthétique. Il n'est plus ni possible ni nécessaire d'évaluer le degré de concurrence qui existe uniquement en fonction du nombre de producteurs canadiens du moment où la concurrence à l'importation a augmenté dans une telle proportion et ne fera que continuer grâce à la libéralisation accrue des échanges commerciaux.

Il faut également éviter de modeler la nouvelle loi canadienne sur les lois anti-trust américaines. Le professeur Lawrence Skeoch a fait remarquer à juste titre que ces mesures n'empêchent pas les entreprises américaines de demeurer vastes et solides. La situation est entièrement différente au Canada et cette différence est de taille. Quinze p. cent du marché américain, objectif qui, selon certaines autorités, ne devrait pas être dépassé par les entreprises aux États-Unis, représente une fois et demie la totalité du marché canadien. Le Canada doit se doter de solides entreprises capables de détenir une grande part du marché intérieur s'il veut pouvoir soutenir la concurrence à l'étranger. Le Comité saisait mal pourquoi une entreprise à capitaux canadiens aussi importante que la *Northern Telecom*, qui réussit de magnifiques percées sur un marché extérieur hautement concurrentiel dominé par des techniques de pointe, devrait se voir séparer de sa puissante filiale, Bell Canada. La décision qu'ont prise les sociétés CGE et GSW de fusionner pour former une seule société, la CAMCO, et de fabriquer des appareils électro-ménagers, constitue une initiative beaucoup plus prometteuse qui a le mérite de reconnaître l'indispensable rationalisation que doit entreprendre le secteur manufacturier canadien. Le gouvernement semble, d'ailleurs, vouloir soutenir cette entreprise mixte à risques partagés.

En conclusion, modifier la loi sur la concurrence contribuerait peut-être à donner à la rationalisation de l'industrie nationale l'élan nouveau qui lui fait tant défaut. **Le Comité recommande que la politique canadienne sur la concurrence soit**

* Un autre comité du Sénat, le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, entreprend à l'heure actuelle une étude plus approfondie du projet de loi sur la concurrence.

This means that the objective of increased R & D and the objective of regional development should not be pursued by the same incentive. Canada's need for improved R & D is too pressing to permit an incentives policy to be used for other purposes. The regional development weighting should be abandoned and a straightforward R & D incentive given.

It is too early to judge what effects the 1977 and 1978 incentive programs will have. The Minister of Finance claimed when introducing his 1978 budget that Canada's tax treatment of R & D had become "one of the most generous in the world". It is true that the most recent measure to allow firms to deduct 50 per cent of additional R & D expenditure from their income for tax purposes represents a useful incentive for companies which have done relatively little or no R & D in the past. However, it offers no incentives to firms which already have a large program of research unless they have reason to increase their activities in this field. Only the modest 5 per cent tax credit of 1977 with no base period will be of benefit to such firms, and it is open for question how much stimulus there is in a 5 per cent tax credit.

The emphasis in this chapter has been on new R & D. For a country like Canada, it may be as efficient and far less costly to acquire and adapt technology developed outside of the company and even outside of the country. This is an approach which the Japanese have mastered. But in order to be aware of opportunities and to modify them, companies must have active R & D programs.

It will be important to monitor the impact of these new measures to encourage effective industrial R & D in Canada leading to innovative exportable products. The provisions of the 1978 tax incentive are in fact less generous than the similar measure in force between 1962 and 1966 which was not conspicuously successful. This must lead to scepticism that the government's target of 1.5 per cent of GDP by 1983 will be achieved, particularly since its estimates assume that industry's share of R & D will increase at 19 per cent per annum. The pull of the large centres of research in the United States and the problems posed by foreign ownership are difficult to overcome. The several measures involving the National Research Council, the university grants councils and university-based research are unlikely to promote the 'in-house' industrial R & D which must be linked to efficient production and marketing if it is to succeed. They may, however, enhance the research environment in certain major centres in Canada within which industry must work.

The Committee concludes that no matter what trade policy Canada adopts, higher levels of industrial R & D are essential. In order to achieve this objective, it may be necessary to offer industry greater tax incentives than those recently introduced.

(iii) Government Procurement

Another suggested method for strengthening the Canadian secondary manufacturing industry was to use government purchasing powers more effectively. Mr. John Shepherd of the Science Council of Canada argued that by the "harnessing" of federal and provincial procurement, certain areas of Canadian industry could be stimulated, even reorganized. Government policy, he said, should be directed to building the kind of market base that Northern Telecom has with Bell Canada.

modifiée pour pouvoir fournir les stimulants qui permettraient à l'industrie manufacturière nationale de se-rationaliser.

Il faut cependant admettre que l'importance de la mainmise étrangère sur le secteur manufacturier du Canada ne pourra que gêner cette rationalisation, même si la politique sur la concurrence était modifiée. Les filiales des sociétés américaines se garderont bien toutefois d'entreprendre des fusions ou de constituer des associations coopératives au Canada dans la mesure où les sociétés mères aux États-Unis pourraient être accusées d'enfreindre la loi anti-trust. Bien que les filiales américaines ne soient pas assujetties à cette loi au Canada, suite aux modifications récentes qui ont été apportées au droit canadien, bon nombre d'entre elles se sont montrées enclines à entreprendre une rationalisation de leurs entreprises. Cette répugnance n'est probablement pas due uniquement à l'incertitude sur la protection réelle qu'offre la loi canadienne, mais également au peu d'empressement que montrent généralement les concurrents à mettre leurs efforts en commun. On peut s'attendre à ce que ces mêmes inhibitions dissuadent les filiales américaines implantées au Canada de former des entreprises mixtes à risques partagés ou de conclure d'autres ententes avec les principaux concurrents étrangers. C'est pourquoi de nouveaux stimulants seront nécessaires.

Certains ont suggéré que le gouvernement lui-même devrait contribuer activement à provoquer les fusions de sociétés canadiennes et même à forcer leur rationalisation dans certains domaines prometteurs. Le Comité émet de sérieux doutes à ce sujet. Les initiatives et, par conséquent, la responsabilité doivent émaner du secteur privé, l'aide du gouvernement se limitant à modifier les structures par voie législative et à offrir d'autres mesures de soutien. Si le gouvernement lui-même devait décider des fusions, la raison économique régissant ces choix pourrait bien être dénaturée par d'autres préoccupations justifiées telles que le développement régional. De plus, dans les industries où la mainmise étrangère est importante, il pourrait être difficile de forcer les filiales à fusionner contre la volonté des sociétés mères. Le Comité n'est pas en faveur d'une rationalisation «forcée», mais il apporterait son soutien intégral à un programme de stimulants, tel que l'octroi de crédits spéciaux à la recherche et au développement, comme l'a proposé M. John Shepherd, si les entreprises canadiennes implantées dans des zones sélectionnées, potentiellement viables, devaient fusionner.

La rationalisation intérieure de l'industrie canadienne pourrait également être stimulée en encourageant unilatéralement le libre échange. L'arrivée sur le marché de produits importés moins chers forcerait les sociétés à se réorganiser en unités de production à grande échelle pour pouvoir survivre. Il y a fort à parier cependant que les entreprises rationalisées ne pourraient pas se tailler une part assez importante du marché intérieur pour pouvoir réaliser une production à grande échelle, surtout si ce marché était inondé de produits importés. Il serait normalement indispensable d'exporter, mais le libre-échange unilatéral ne favoriserait cependant pas l'accès aux marchés étrangers, dont celui des États-Unis. De plus, de nombreuses entreprises multinationales américaines seraient peut-être amenées à fermer progressivement leurs filiales au Canada et à approvisionner le marché canadien à partir de celles qui sont situées à proximité des frontières. Il n'est pas non plus certain que les consommateurs canadiens emboîtent le pas. Choisiraient-ils le produit canadien face

"... government itself is a market. It generates a huge amount of spending power which normally has been exercised without reference to industrial strategy. So government itself, in many areas such as energy, is a massive buyer and organizer of the market. My plea there is that when government is a customer, it should structure its spending to make sure that Canadian industry gets the job and not others." (II, 18:24)

Examples he cited were in the nuclear and utilities fields.

A number of Canadian manufacturers referred to the advantage which they perceived U.S. producers had from the Buy American Act and they regretted there was no equivalent in Canada. In fact, while it is true there is no Buy Canadian Act, Canadian federal procurement policy already strongly favours Canadian suppliers. The bulk of federal purchasing is conducted by the Department of Supply and Services (DSS) and its practice is normally to buy in Canada except where a product is not available or significantly more expensive than comparable foreign goods. Only in this event are non-Canadian suppliers invited to tender. This practice is not specified in legislation; it is based on administrative procedures determined within the department and approved by the government. The results are to be seen in the relatively low percentage of purchases of defence and non-defence goods by the Canadian federal government in the United States—7.2 per cent of total federal purchases in 1974-75 and 6.6 per cent in 1975-76. (II, 32A: 6). To some degree, these figures overstate the extent of manufactured products procured in Canada, since foreign produced goods handled by Canadian distributors are treated as if they were made in Canada. Also, the percentages of foreign procurement would increase sharply when large items, such as the long-range maritime patrol aircraft, are bought from the United States. Overall, however, the figures indicate that the federal government already makes most purchases in Canada.

In the defence field, Canadian procurement is shaped by the Defence Production Sharing arrangement with the United States which involves an open tendering system on a continental basis by both countries. Mr. Shepherd urged the increased use of Canadian government defence funds to strengthen the Canadian aircraft industry. However, as will be described more fully in Chapter VI, the federal government already asks for extensive offset production in Canada as part of its large purchases, a practice which funnels orders to Canadian industry and to which the U.S. government authorities from time to time have raised objections. Mr. Shepherd would probably like to see the government go further, decide on an aircraft with an international market potential and then direct the defence forces and Air Canada to buy the aircraft in order to sustain production and raise international interest. This is in effect what has happened with the CANDU reactor. As that experience has demonstrated, the approach is one which can be very costly and involves high risks.

In terms of funds spent on procurement, provincial governments and their dependents—the municipalities, universities and hospitals—are much more significant spenders than the federal government. Together they control 78 per cent of the approximately \$15 billion spent by the public sector in 1974-75 on goods and related services. If crown corporations are included, the federal share rises somewhat. However, the task of coordinating provincial purchases with federal buying is much more difficult in Canada than it is in the United States. It is accepted in the United States that the federal government through its provision of funds to state and local

à toute une série de produits importés? Dans la négative, il deviendrait impossible d'élargir le marché. Le libre-échange unilatéral ne semble donc pas être la solution au problème.

On peut enfin se demander quelle répercussion aurait sur la rationalisation de l'industrie canadienne un libre-échange bilatéral avec les États-Unis. Sans la protection douanière, les fabricants canadiens souffriraient de l'importation libre de produits moins chers. Ils seraient en fait poussés à fusionner afin de survivre.

L'industrie canadienne fragmentée a besoin d'être entièrement restructurée et réorganisée et en particulier d'être rationalisée de façon à allonger et à rentabiliser les périodes de production dans les principales industries concurrencées par les importations et dans les industries exportatrices. La situation deviendra particulièrement urgente si un accord multilatéral sur la réduction des droits de douane était conclu lors des négociations du GATT. La politique gouvernementale sur la concurrence devrait en outre créer un climat propice à une rationalisation plus pressée. **Le gouvernement devra encourager celle-ci en offrant des stimulants, sans toutefois pousser les entreprises à fusionner.**

ii) Nécessité d'accroître la recherche et le développement

L'amélioration du rendement industriel canadien exige d'adopter sans cesse et de réussir à appliquer de nouvelles techniques de production et de commercialisation. L'apport de nouvelles idées susceptibles d'augmenter la productivité et d'améliorer les ventes intérieures ainsi que les exportations dépend en partie des activités de recherche et de développement (R et D) de l'entreprise, ainsi que de celles des sociétés qui l'approvisionnent.

Selon les normes internationales, l'industrie canadienne accuse un faible rendement lorsqu'il s'agit de favoriser l'épanouissement et la vitalité de moyens techniques nationaux. En 1970, le Comité sénatorial spécial de la politique scientifique a présenté un rapport sur le dossier peu réjouissant de l'industrie canadienne en matière d'innovations. Une comparaison y était établie entre dix pays du monde en fonction des critères suivants: provenance de 100 grandes innovations depuis 1945; recettes monétaires tirées de brevets d'invention; nombre de brevets d'invention adoptés par des pays étrangers (l'année pour laquelle on dispose de données comparables étant 1963); enfin, rendement atteint en matière d'exportation par des groupes qui s'adonnent à la recherche de façon intensive. Le Canada se classait entre le huitième et le dixième rang. En 1977, le même Comité a conclu qu'aucune amélioration réelle n'avait été constatée et que le retard technologique du Canada en matière d'innovations industrielles semblait s'aggraver.

Le Canada affecte à la recherche et au développement à peu près la moitié de ce que d'autres pays industrialisés y consacrent. En outre, les sommes qu'il investit en R et D diminuent en termes relatifs: alors que les dépenses canadiennes étaient à ce titre de 1.29% de son produit national brut (PNB) en 1967, elles étaient tombées en 1975 à 1.1% et en 1977, à 0.92%. Par comparaison, les États-Unis y ont consacré, en 1975, 2.3% d'un PNB bien supérieur.

Le dossier des demandes de brevets d'invention est aussi révélateur. En 1974, seulement 5.7% de tous les brevets d'invention pour lesquels une demande avait été

bodies may specify how the funds are to be used. Canadian provinces are relatively far stronger than the U.S. states and refuse to accept such federal direction. Provinces may, and on occasion, do decide to join in co-operating with the federal government in agreements for joint procurements if they see a benefit in doing so. However, there is a contrary trend prevalent at the present time, the result of political pressure within provinces, for increased provincial procurement, which further fractures the national market. There is, for example, an inefficient proliferation of wire and cable plants in most provinces in Canada, reflecting the procurement powers of provincial hydro corporations.

If services, which include such activities as engineering, repairs or moving expenses, are separated from goods procured, it emerges that federal, provincial and local governments together in 1974-75 spent under \$5 billion on the purchase of goods. Of the 77 classes of goods bought, the largest was \$560 million for fuels, lubricants and oils. This class of goods and many others represent standard products whose manufacture involves routine technologies. In short, the capacity of various levels of government to promote industrial development through purchases of high technology goods is limited.

As part of a recent government policy to encourage more R & D in Canada, a June 1978 announcement by the Minister for Science and Technology indicated that future government purchases of goods and services would favour those firms which had a Canadian R & D program. Among foreign controlled companies preference would be given to those whose parent companies provided autonomy to their Canadian subsidiaries for technological product lines. In support of his proposals the Minister is reported in the press as stating that federal procurement included \$1.3 billion of high technology products.*

The government's objective is a commendable one. There are certain fields of high technology in which government purchasing can indirectly recognize and support R & D; medical equipment and communications equipment could be added to the nuclear and utility industries as examples. But advocates of such a policy tend to understate the problems and overstate the figures. Mr. Shepherd, citing the huge spending programs of utilities as an area for cooperation, did both at the same time.

"I have no doubt in my own mind that when utilities can spend perhaps \$25 billion between them on new programs for Canadian technology that that purchasing must be directed to building an industrial base . . ." (II, 18:37)

Mr. Shepherd has grouped more than one year's spending into his example, and it assumes a coordination of provincial purchasing which does not exist.

The Minister's statement likewise appears to overstate the federal potential to influence high technology production through procurement. He spoke of high technology purchases of \$1.3 out of \$4 billion of purchases. In fact, in 1975, total federal procurement for goods and services was \$3.6 billion, and of this figure, approximately two-thirds was for related services. Thus federal purchases in 1975 for all types of goods (as distinct from services) amounted to about \$1.2 billion, and the majority of these purchases were for standard items, such as fuel or furniture. Only

* *Globe and Mail*, June 2, 1978

présentée au Canada provenaient de ressortissants canadiens et de résidents. Ce pourcentage semble très faible quand on le compare aux 73.1% du Japon, aux 69.5% des États-Unis, aux 38.1% de la France et aux 23.5% du Royaume-Uni. Des quelque 20,000 brevets qui sont accordés chaque année au Canada, 95% le sont à des étrangers, dont les trois-quarts sont des Américains.

Compte tenu de ces statistiques, il n'y a rien d'étonnant à ce que les industries canadiennes de haute technicité ne soient pas parvenues, sauf quelques exceptions dignes d'être mentionnées, à suivre les progrès de celles d'autres pays industrialisés. Cette situation se traduit dans le rendement à l'exportation dans les domaines connexes. Selon une récente étude portant sur 19 industries canadiennes de pointe, entre 1970 et 1975, 18 d'entre elles ont vu leur balance commerciale se détériorer gravement. Ce groupe comprend un vaste éventail d'industries, dont les produits chimiques, les fibres, toutes les formes d'équipement et de matériel de communication. La seule industrie qui indiquait pour cette période une balance satisfaisante était celle du pétrole. Ce sont encore les industries de technologie avancée qui offrent le plus d'espoir.

L'Association canadienne des manufacturiers a souligné avec inquiétude le déclin croissant du rapport entre la recherche et le développement de l'industrie canadienne et le PNB. Les témoignages recueillis auprès de représentants de l'industrie canadienne confirment aussi la nécessité d'accroître la recherche et le développement et d'innover dans ce domaine, mais il n'en reste pas moins que le rôle effectif que joue l'industrie canadienne dans la recherche industrielle globale au Canada est consternant. Dans de nombreux pays industrialisés, le secteur de l'industrie se charge à 60% de l'effort national de recherche. Au Canada, il n'assume que le tiers des dépenses engagées à cette fin et cette proportion va même en diminuant. Alors que 1.2% du total des ventes a été consacré à R et D en 1967, seulement 0.7% y a été affecté en 1975.

L'insuffisance de R et D au Canada découle en partie du moins, de la multitude de petites entreprises qui sont protégées par les barrières tarifaires. M. John Shepherd a mentionné le fait qu'au Canada plus de 31 000 petites usines de transformation emploient en moyenne 11 employés. De ce nombre, moins de 5% peuvent investir en R et D, et pas plus de 3% le font effectivement. Seules 367 sociétés comptent parmi leur personnel plus de six ingénieurs ou experts scientifiques compétents, et la moyenne à cet égard est de deux.

On a aussi rappelé le modèle usine-succursale et le fait que la majeure partie du secteur manufacturier canadien soit détenu par les capitaux étrangers expliquaient en partie pourquoi le Canada fait piètre figure sur le plan des activités de recherche et de développement industriels. Pour ce qui est de l'industrie automobile, par exemple, une étude gouvernementale faite en 1977 soulignait le faible montant que les quatre grands de l'automobile ont affecté à R et D au Canada, leurs filiales canadiennes leur ayant pourtant versé à cette fin annuellement plus de \$230 millions au cours des six dernières années.

Par ailleurs, certaines succursales de multinationales détenues par des étrangers effectuent beaucoup de recherches au Canada. M. Walter Ward, de la *Canadian General Electric*, a déclaré que sa société emploie entre 800 et 900 hommes de

if the purchases of all crown corporations were to be included and controlled, could the federal government's purchasing of high technology have the significant impact implied by the Minister.

Canada therefore cannot hope to emulate the success of a country such as Sweden, which has made creative use of its procurement program. Sweden is a unitary state, with a large military budget and its government disposes of a higher proportion of the GNP than almost any other industrialized non-Communist state.

The government has by its 1978 "Shop Canadian" program attempted to focus the attention of Canadians at all levels on the desirability of buying Canadian goods. The Minister of Industry, Trade and Commerce explained one of the government's aims.

"Canadian export manufacturers will also benefit from increased sales. The economies of scale will make their products more competitive in foreign markets. As well, they will be able to take advantage of technological advances as they increase their production runs."

If this program succeeds in making individuals as well as procurement officers in companies and in governments at all levels more aware of the need to support and strengthen Canadian industry, so much the better. The announcement by the Ontario government that it would give up to a 10 per cent preference on purchases of Canadian-made goods made by its ministries, agencies, boards and commissions is a welcome development. At the corporate level the program could have beneficial results if it caused re-assessment of the long established cross-border procurement by some multinational firms and stimulated them to look for Canadian replacements. Yet unless the price and quality of Canadian goods are competitive, the "Shop Canadian" program is unlikely to have a very large impact on consumer buying, a reaction which was immediately voiced by several large merchandisers in Canada.

The Committee concluded that government procurement in Canada as a policy instrument for restructuring, reorganizing and strengthening the Canadian secondary manufacturing industry, cannot be relied upon to play a major role. Nevertheless, coordination of purchasing by federal and provincial governments and their dependencies should be pursued vigorously by the Department of Supply and Services in selected fields of particular Canadian competence and requirement as is already being done in the field of nuclear energy for example. There are undoubtedly some benefits to be gained, but the limits must be realistically assessed. To the extent that the purchases of crown corporations can be integrated into these arrangements, the potential benefits could be increased.

e) The Machinery Industries

Too little attention has been paid to the particular problems of the machinery sector of Canadian manufacturing which is responsible for such a large portion of the end product imbalance of payments. Canada's deficit with the United States in machinery trade is considerably larger than in the automotive sector—\$3.1 billion in 1975 and \$3.5 billion in 1976. Indications are it may continue to deteriorate. A separate discussion of this sector is therefore merited. (Machinery dealt with in this category comprises machinery and equipment used by Canada's resource, processing and manufacturing industries including mechanical equipment for power generation.

science et ingénieurs dans le domaine du développement, de la recherche et de la conception. En 1974, cette société a consacré environ \$12 millions à la R et D et \$101 millions en dix ans. M. Ward a affirmé que, bien que cette entreprise importe beaucoup plus de technologie qu'elle n'en exporte, il s'agit d'une «voie à double sens» et que les exportations prennent de l'ampleur. L'emplacement du siège social des multinationales n'a pas, cependant, une importance décisive lorsqu'il s'agit de déterminer où s'effectueront la recherche et le développement. Certaines multinationales détenues par des Canadiens effectuent en grande partie ou en totalité leurs activités de R et D aux États-Unis. C'est le cas respectivement de la société *Massey-Ferguson* et de la *Moore Corporation*.

On peut toutefois affirmer que les entreprises qui mettent en œuvre d'importants programmes de R et D au Canada ont aussi réussi dans le domaine des exportations. En 1976, la *Northern Telecom* avec sa filiale *Bell Northern Labs*, a consacré \$100 millions à la recherche et au développement, soit 7% de ses ventes. *Alcan* et *Polysar* ont toutes deux fait état de vastes programmes de recherche, ceux de cette dernière équivalant à 2.5% de ses ventes. Une petite entreprise canadienne, la *Dominion Road Machinery*, a engagé de surprenantes dépenses en R et D, qui ont donné d'excellents résultats. M. Bruce Sully a déclaré que sa société qui est relativement petite et qui a enregistré des ventes de \$50 millions, a consacré en six ans plus de \$2.5 millions à la recherche et au développement en vue d'améliorer une profileuse. Cette machine a connu par la suite beaucoup de succès sur le marché de l'exportation et est même entrée en concurrence avec le produit de sociétés américaines géantes. Voilà des exemples probants de ce qu'on peut arriver à faire, mais le rendement global du Canada en R et D accuse néanmoins un grave retard.

Mesures incitatives

L'insuffisance de la recherche et du développement industriels au Canada n'est pas facile à pallier. Des gouvernements ont essayé diverses mesures incitatives pendant une très longue période. Pendant près de 40 ans, les entreprises ont été autorisées à déduire la totalité de leurs dépenses de R et D. En 1962, elles ont eu le droit de déduire en plus, sur leurs déclarations d'impôt sur le revenu, 50% des dépenses effectuées à ce titre; les dépenses courantes ont été limitées à ce qui excédait le niveau de dépenses de 1961, mais les dépenses d'investissement n'ont fait l'objet d'aucune limitation. En 1967, ce programme a été abandonné parce qu'on a jugé qu'il ne permettait pas un contrôle suffisant. On l'a remplacé par des subventions gouvernementales du genre de celles qui ont été accordées aux termes de la Loi stimulant la recherche et le développement scientifiques et du Programme pour l'avancement de la technologie industrielle. Ils n'ont malheureusement servi à rien. Comme les résultats l'indiquent, la situation n'a cessé de se détériorer. Il est devenu manifeste que les subventions accordées en application de la Loi stimulant la recherche et le développement scientifiques ont, dans une large mesure, été utilisés par des sociétés déjà très actives en R et D. Par exemple, entre 1970 et 1975, dix entreprises ont reçu 40% de toutes les subventions.

La proposition la plus précise soumise au Comité est celle de M. Robert Scrivener, de la *Northern Telecom*, qui a comparu en 1976. Il proposait que le Canada revienne à une politique de stimulants fiscaux à la recherche et au

It includes agricultural machinery and equipment. It does not include electrical equipment nor transportation equipment of any kind.)

Canada is a massive user of machinery. The total Canadian domestic machinery market in 1975 was \$8.8 billion, a figure which, on a per capita basis, is double that of the United States. Total Canadian imports of U.S. machinery in the categories being discussed were \$4.3 billion in 1975, rising to \$4.6 billion in 1976. The main contributing factor to such heavy use is Canada's need for large construction and resource exploitation machines. For construction machinery alone, Mr. J. S. Thorp, President of the Canadian Association of Equipment Distributors, told the Committee that Canada was by far the United States' best customer, taking \$839 million in 1975, over three times the amount bought by their next best customer, Brazil.

At the same time the United States is also Canada's best market. In 1976 Canadian machinery exports to the United States were \$1.1 billion, or almost 70 per cent of total exports in this category and included practically every type of machine made in Canada. Considering that exports to the United States represented only 52 per cent of Canada's machinery exports in 1965, this represents a considerable concentration of the export market in the United States, due in part to the linkage between the numerous subsidiary machinery producers in Canada and their U.S. parent companies. Proximity is, of course, another important factor.

Over the past 18 years, starting from a negligible base, growth rates in machinery exports to the United States in several categories have been impressive. For instance, exports of materials handling equipment and machinery rose from \$140,000 in 1960 to \$133 million in 1977; mining and excavating machinery exports grew from \$2 million in 1961 (there were no exports in 1960) to \$106 million by 1977; and plastics industry machinery exports climbed from \$4 million in 1962 to \$82 million in 1977.

Despite these strong rates of growth, exports remain a small percentage of Canadian production, and compare unfavourably with imports. Moreover, because capital spending in Canada during the past three years has been limited, current import levels are judged to be relatively low. They are expected to rise as economic activity picks up and could grow sharply as large capital projects including the gas pipeline from Alaska get under way, all of which could lead to a worsening deficit.

The dilemma for Canadian government policy makers in facing this problem has been the need to keep Canadian users' costs as low as possible for capital machines and equipment, while at the same time providing protection for domestic machinery producers. In 1968 under the Kennedy Round, the Canadian tariff was reduced from 22.5 per cent to 15 per cent. At the same time the government's Machinery Program was introduced under which duty is fully remitted in cases when imported machinery is assessed as being in a "not available in Canada" category. Remission of duty has amounted to more than \$1 billion since the Machinery Program began. Taking these remissions into account the relatively high Canadian tariff (15 per cent) on machinery is averaged down to 7.5 per cent. In addition, the "end use" provision of the Canadian tariff permits machinery imported for use in specified resource industries such as mining, oil and gas to enter into Canada free of duty, or at a lower rate. Undoubtedly, the Machinery Program has been of

développement plutôt que d'accorder des subventions. Les représentants d'un grand nombre de grosses sociétés qui ont témoigné l'ont appuyé. M. Scrivener a affirmé que grâce aux stimulants fiscaux, les dépenses en R et D seraient engagées de façon plus efficace et plus profitable alors que les subventions n'avaient pas permis de discipliner suffisamment les activités poursuivies dans ce domaine. Les responsables de la *Northern Telecom* ont par la suite soutenu que pour être vraiment efficace, un crédit d'impôt doit être suffisamment élevé pour permettre de développer largement les activités de recherche et de développement, et il a en conséquence proposé qu'il se situe entre 20 et 25%.

Le gouvernement a entre-temps adopté plusieurs mesures visant à stimuler l'innovation dans le secteur industriel: il a lancé trois projets en 1977 et deux autres au début de 1978. Les mesures de 1977 prévoyaient notamment: l'élargissement de la politique d'impartition afin qu'une plus forte proportion des besoins de l'État en matière de R et D soit confiée à l'industrie plutôt qu'aux laboratoires du gouvernement; la mise en œuvre d'un programme d'expansion des entreprises fournissant une aide gouvernementale directe pour un vaste éventail de projets de R et D présentés par des sociétés; enfin, un stimulant d'ordre fiscal prévoyant un crédit d'impôt à l'investissement de 5 à 10% pour les dépenses de R et D qu'engageraient les industries entre mars 1977 et juillet 1980. Dans le budget déposé en avril 1978, un stimulant supplémentaire, prévu pour une période de 10 ans à compter de 1978, autorise les sociétés à déduire de leurs revenus déclarés 50% des dépenses additionnelles de R et D, en plus des 100% déjà autorisés. Cette déduction s'applique tant aux dépenses à court terme qu'aux dépenses d'investissement pourvu qu'elles en excèdent le montant moyen calculé sur les trois dernières années. Cette mesure, bien que moins généreuse, ressemble à celle qui est restée en vigueur de 1962 à 1966. Enfin, en juin 1978, le ministre d'État aux sciences et à la technologie a annoncé l'adoption d'autres mesures encore: fonds supplémentaires consacrés à la recherche en matière d'impartition, appui fédéral accordé à la création de cinq centres d'innovation et de recherches industrielles en milieu universitaire, fonds supplémentaires consentis aux trois conseils de subventions universitaires et élargissement du programme de projets en industries et en laboratoires du Conseil national de recherches. Le ministre a aussi déclaré que le gouvernement espérait que les dépenses en R et D atteindraient 1.5% du PNB en 1983.

Ces mesures sont la preuve que le gouvernement se préoccupe enfin de l'ampleur des activités de R et D au Canada. Les nouveaux programmes s'appuient en partie sur le régime fiscal, qui est en réalité un instrument très souple, et s'en remettent aux industries. En même temps, le Programme d'expansion des entreprises maintient et accroît la capacité qu'a le gouvernement d'aider, par des subventions directes, les petites sociétés qui ne disposent peut-être pas de moyens financiers ou ne réalisent pas suffisamment de bénéfices pour profiter des stimulants fiscaux.

On fait simplement preuve de réalisme en reconnaissant que les sommes consacrées à la recherche et au développement industriels sont plus limitées au Canada qu'aux États-Unis. Dans le cas de beaucoup de filiales canadiennes de sociétés américaines. Les mesures de soutien gouvernementales pourraient se révéler largement inefficaces. Le professeur Ray Vernon, spécialiste des multinationales à Harvard, a déclaré au Comité qu'à son avis, les multinationales américaines seraient

considerable benefit in lowering the price of capital equipment to Canadian users. It also helped to identify opportunities for new production in Canada by matching domestic requirements for specific types of machinery with Canadian manufacturers' capabilities.

However, the Committee heard testimony which questioned to what degree the program had achieved its objective of encouraging the overall development and growth of the Canadian machinery industry. Mr. J. S. Thorp told the Committee:

"... that the Machinery Program has not, insofar as construction machinery is concerned, realized the hopes held out for it back in 1968, at least in respect of developing manufacturing in this country, or in attracting new entrants from the United States or overseas." (II, 9:10)

He said there has been a withdrawal of foreign-owned manufacturers and only a negligible increase in new manufacturing activity. Further, Mr. Thorp questioned the consequences of the provision which makes a domestic producer eligible for the 15 per cent tariff protection on "equipment of a class or kind made in Canada" as long as he produces only one unit. He cited the case of the Canadian subsidiary of a U.S. producer which had added a very expensive machine to its range, thereby automatically cancelling the duty remission and increasing by \$30,000 the machine's cost to Canadian customers. The question was how many such machines are being made in Canada and how much employment was generated by the cancelled duty remission.

Canadian producers also face difficulties in obtaining good distribution for their products in Canada, a highly important aspect of machinery marketing. Mr. R. W. Chorlton of Wajax pointed out

"Canadian distributors prefer by and large, to handle American products. Canadian firms which attempt to start up on their own and obtain distribution across Canada find it very difficult." (II, 9:26)

Faced with higher competitive costs than U.S. counterparts, with increased import penetration and with domestic distribution problems, the Canadian machinery industry is apprehensive for the future. Mr. R. W. Chorlton went on to explain

"There is no doubt in our minds that the Kennedy Round tariff reduction from 22 ½ per cent to 15 per cent resulted in a diminished interest in Canadian manufacturing on the part of the United States and other foreign principals. Any further reduction in tariffs will undoubtedly lead to the slowing down and eventual closing of many U.S.-owned plants as a result of the tariff incentive no longer offsetting the increased cost of shorter production runs. The Canadian market demands the full range of product models and services available to U.S. customers. At the current 15 per cent duty, this has led to a measure of rationalization as higher volume models are produced in Canada, with the remainder being imported from home factories or given token Canadian content, with a resulting decrease in Canadian manpower input. We believe that these production jobs are important to Canada, and any further significant move to a policy of free trade would result in a further serious restructuring of Canadian industry with most—we believe almost all—of the jobs moving south of the border." (II, 9:19)

Despite the impressive achievements of some producers, imports are taking an increasing share of the domestic market—from 50 per cent in 1965 to 60 per cent in 1975. The growing deficit in machinery trade and the vulnerability of the industry to a further lowering of the tariff indicates that some additional stimulus is needed.

pratiquement réfractaires aux stimulants fiscaux canadiens destinés à diriger davantage les efforts de recherche de R et D vers les filiales canadiennes. En outre, la nature même de ces activités, porte à les concentrer en un seul endroit. Étant donné l'avance déjà prise par les Américains dans la création des multinationales, «c'est aux États-Unis que se sont rassemblés les centres de recherche et de développement les plus importants» (II, 12:36). Même une multinationale canadienne comme la *Moore Corporation* trouve des raisons impératives pour faire effectuer ses recherches aux États-Unis plutôt qu'au Canada. Donald Dunlop, trésorier de la société, déclarait:

«Le développement de compétences et de savoir-faire dans notre industrie particulière et notre société a pris de nombreuses années et s'est produit principalement sur le marché américain. C'est là que sont nos spécialistes. C'est là que toutes les nouvelles idées se concrétisent pour fournir à l'entreprise de meilleures méthodes. Je doute fort qu'un encouragement fiscal nous inciterait à déménager notre centre de recherches.» (II, 15:36)

La *Northern Telecom* a émis une opinion assez semblable. Bien que le gros de son personnel de recherche se trouve au Canada, elle a récemment établi un centre de R et D à Palo Alto, en Californie. Scrivener expliquait ainsi les raisons de cette décision:

«... parce que le talent se trouve en Californie. Il y a plus de spécialistes de la technologie des circuits intégrés et d'experts en informatique en Californie que partout ailleurs au monde. Ce que nous faisons, en fait, c'est de chasser où le gibier abonde.» (II, 3:22)

M. William Eberle, de la *U.S. Motor Vehicles Manufacturers Association*, a confirmé que les grands centres de recherche du continent se trouvent en Californie, aux environs de Palo Alto, de Berkeley ou de Stanford, dans le secteur Chicago-Detroit et autour de Boston. Chaque centre est spécialisé dans un domaine particulier. «Il est important de reconnaître, a-t-il déclaré, que nous nous adressons aux institutions où se trouvent les compétences.» (II, 17:24)

Non seulement quelques centres des États-Unis continueront-ils d'attirer les installations de R et D des multinationales, mais même au Canada, les activités dans ces domaines se concentreront sans doute en très peu d'endroits. Le crédit d'impôt à l'investissement de 1977 ne semble pas reconnaître que l'expérience américaine, qui a entraîné la concentration des talents créateurs en quelques noyaux, doit servir d'exemple dans l'élaboration de la politique canadienne. On devrait décourager toute tentative visant à canaliser les activités de R et D vers des centres régionaux spécialisés. Et pourtant, c'est bien ce à quoi tend le programme de crédits d'impôt à l'investissement de 1977. Bien que le gouvernement accorde aux sociétés un crédit d'impôt net de 5% pour les efforts déployés en R et D, il porte encore ce taux à 7.5% si la recherche est entreprise dans une zone désignée et à 10% si elle est effectuée en Gaspésie ou dans les provinces Maritimes. En réalité, ces stimulants supplémentaires constituent un moyen d'encourager l'expansion régionale.

De l'avis du Comité, aucune considération étrangère ne doit intervenir si l'industrie a naturellement tendance à concentrer ses activités de recherche dans les centres canadiens les plus favorisés. Il se peut qu'Halifax se découvre une vocation naturelle de centre R et D dans un domaine comme la recherche maritime. Mais ce développement ne doit pas être stimulé artificiellement afin de promouvoir en même temps l'expansion régionale. L'expérience américaine nous donne une leçon dont il faudrait tenir compte: toute recherche valable exige une concentration des efforts et

(i) *"End Use" Tariff Exemptions*

The provision for importing a range of resource machinery virtually duty free under "end use" tariff items has inhibited the development of machinery manufacturing capabilities in these areas. Yet removal of this special tariff treatment would add significantly to the cost of resource extraction in Canada, the sector of the economy which contributes most to Canada's favourable merchandise trade balance with the United States. In a longer term perspective, however, this is an area in which Canada has in effect offered unilateral free trade without gaining corresponding benefits from the United States. Unless Canada should decide to seek free trade with the United States, **the Committee urges that officials investigate the possibility of replacing the 'end use' exemptions by a more selective scheme which might be either the existing Machinery Program, or an even more selective duty remission arrangement.** Such changes may necessitate negotiations within GATT.

(ii) *A Remission Program, a Possible Remedy?*

While the Machinery Program has reduced costs to Canadian users of machinery and stimulated some indigenous production, it has also encouraged imports. A little-noticed remission scheme exists, however, which is designed to encourage scale production in Canada and indirectly promote exports. First instituted in 1975, this Canadian government program applied to a company's production of a specific sized pleasure boat and has since been applied to companies in several other industries. In the pleasure boat case, remission was granted to the Canadian producer on the customs duty and sales tax paid or payable on new imported pleasure craft to the extent of the amount of additional Canadian "value added" which the Canadian producer had incorporated into his Canadian-based production lines compared to a base calendar year. The ability to import certain product lines duty free enabled the Canadian producer to specialize in fewer lines with longer production runs with the objective of a lower cost product, higher sales, and increased Canadian "value added", i.e., more employment and use of domestic components. Before the remission order, the U.S. parent company had been intending to repatriate production from the Canadian subsidiary back to the United States. In 1976 the Tariff Board assessed the operation of this particular remission order and reported that the company had had a five-fold increase in both sales and Canadian "value added" between 1969 and 1974 and a three-fold increase in employment between 1970 and 1974. Exports rose rapidly and exceeded imports, which also increased. Plant facilities were increased. The Board noted that the program had deterred the U.S. company from closing down the subsidiary and concluded that a measurable and substantial benefit had derived from it.

The Committee recommends that the Department of Finance consider the possibility of offering a duty remission program to individual Canadian machinery equipment producers for particular lines of machinery they might seek to specialize in. As discussed in the pleasure boat case, remission of duty would be granted on imported lines of machinery to the extent of the additional Canadian "value added" incorporated in the machine produced in Canada. In such categories this program would displace the Machinery Program. In the event of a lowering of the protective 15 per cent tariff by 30 to 40 per cent as a result of the GATT negotiations, the

non leur diversification. Cela signifie qu'on ne peut encourager, par une même politique incitative, la recherche et le développement en même temps que l'expansion régionale. Il est trop urgent d'améliorer les efforts de R et D au Canada pour qu'on permette qu'ils soient détournés de leur objectif. On devrait écarter le facteur développement régional et opter pour une stimulation directe des activités de R et D.

Il est trop tôt pour juger des effets qu'auront les programmes de stimulants fiscaux de 1977 et de 1978. Le ministre des Finances a affirmé en déposant son budget de 1978 qu'en matière de R et D le régime fiscal canadien était devenu «l'un des plus généreux du monde». Il est vrai que la toute dernière mesure qui consiste à permettre aux entreprises de déduire 50% de leurs dépenses supplémentaires en recherche et développement de leurs revenus pour fins d'impôt, constitue un stimulant utile pour celles qui, par le passé, n'ont que peu ou pas fait de travaux de R et D. Toutefois, elle ne prévoit aucun stimulant pour les entreprises qui ont déjà établi un vaste programme de recherches à moins qu'elles aient des raisons d'accroître leurs activités dans ce domaine. Elles ne bénéficieront donc que du modeste crédit d'impôt de 5% de 1977, sans période de base, et l'on peut se demander dans quelle mesure une telle exonération peut jouer le rôle de stimulant.

Ce chapitre a surtout porté sur les nouvelles activités de R et D. Dans un pays comme le Canada, il pourrait être aussi efficace et beaucoup moins coûteux d'acheter et d'adapter une technologie mise au point à l'extérieur d'une société et même du pays. Les Japonais sont passés maîtres dans cette façon de procéder. Toutefois, afin d'être en mesure de saisir toutes les occasions et d'en tirer parti, les sociétés doivent poursuivre activement des programmes de R et D.

Il faudra surveiller les répercussions des nouvelles mesures qui visent à accroître, en premier lieu, la recherche et le développement industriels au Canada et, en deuxième lieu, la fabrication de nouveaux produits d'exportation. Les modalités du stimulant fiscal de 1978 sont en réalité moins généreuses que celles d'une mesure semblable qui est demeurée en vigueur de 1962 à 1966, mesure qui, d'ailleurs, n'a pas été d'une efficacité remarquable. On peut donc douter que le gouvernement atteigne en 1983 son objectif de 1.5% du PNB, d'autant plus que selon ses évaluations, la part de R et D de l'industrie est censée passer à 19% par an. L'attrait qu'exercent les grands centres de recherches des États-Unis et les problèmes que posent les entreprises détenues par des étrangers sont des questions difficiles à régler. Les diverses mesures faisant appel au Conseil national de recherches, aux conseils de subventions universitaires et à la recherche en milieu universitaire ne suffiront vraisemblablement pas à encourager les travaux de recherche et de développement industriels *intra-muros* qui, pour être rentables, doivent être rattachés à la production et à la commercialisation. Elles peuvent toutefois relever le niveau de recherche de certains grands centres canadiens dans lesquels l'industrie est appelée à fonctionner.

Le Comité conclut que, quelle que soit la politique commerciale adoptée par le Canada, il est essentiel de relever le niveau de la recherche et du développement industriels. Pour atteindre cet objectif, il sera peut-être nécessaire d'offrir à l'industrie des stimulants fiscaux plus alléchants que ceux qui ont été récemment adoptés.

problems of this sector will be intensified. A remission order linked to additional Canadian "valued added" would offer an incentive to a Canadian machinery producer to rationalize his production. While this could lead to some increased costs to users, at least temporarily, the additional, more efficient production in Canada should lead to increased manufacturing, employment and export. Such an approach would coincide with a policy thrust toward the encouragement of indigenous high technology specialization at a time when Canadian market demands look strong with various large capital projects in play. The danger of Canadian subsidiaries of U.S. firms withdrawing production in Canada as the tariff barriers are lowered would be countered by an inducement to rationalization of their production on a North American basis. Successful Canadian-owned companies with no importing or distributing ties might be encouraged to form a relationship with a U.S. manufacturer for such purposes. The possible incentive of such a program toward vertical integration by foreign-owned corporations would be checked by the restrictions of the Foreign Investment Review Agency. The overall thrust would be to so strengthen and restructure the machinery industry that it could resist imports and increase exports.

There are some potential difficulties which would need to be overcome. The setting up of a remission scheme might appear to be easiest when there is a common ownership, i.e., parent-subsidiary arrangement. But there would seem to be no reason why the program could not also work at an arm's length relationship. Care would have to be taken that such parent-subsidiary rationalization did not lessen the possibility of the even more desirable all-Canadian rationalization between two manufacturers in Canada. There is the possibility that the United States could impose countervailing duties on the exported product if a U.S. competitor company sees a U.S. company benefitting from the program through its Canadian subsidiary. However, since the duty remission is not linked to the Canadian manufacturers' exports but to the additional Canadian "value added", there would be difficulty in proving it was a "bounty" or "grant" as required under U.S. procedure. In any case, the remission has the effect of encouraging U.S. exports to Canada and any U.S. manufacturer would be free to enter into a similar arrangement. Similarly, while a Canadian company could charge that the remission program bestowed unfair advantage on the competing company, there should be nothing to stop it from setting up a similar arrangement and asking for that program to be applied to it.

A duty remission program of this kind is complex to operate and not well suited for long-term application. But if a decision were taken to move toward free trade, it would be ideal during the transition period, helping industry to rationalize and prepare for the increased competition.

(iii) *Farm Machinery*

The farm machinery industry in Canada is a special case. It is usually perceived as an area of complete free trade between the two countries. Yet testimony revealed that some Canadian producers of agricultural machinery, particularly smaller companies situated mainly in Western Canada, were at a considerable disadvantage compared to their multinational competitors because of U.S. tariff designations on certain items.

iii) *Marchés d'État*

On a aussi proposé pour renforcer l'industrie manufacturière secondaire du Canada de mieux utiliser le pouvoir d'achat du gouvernement. M. John Shepherd, du Conseil des sciences du Canada, a affirmé qu'en «captant» les marchés fédéraux et provinciaux, certains secteurs de l'industrie canadienne pourraient être stimulés et même réorganisés. La politique du gouvernement, a-t-il déclaré, doit viser à construire le genre d'assise commerciale dont la *Northern Telecom* bénéficie avec la société Bell Canada.

«... le gouvernement lui-même constitue un marché. Il représente un pouvoir d'achat énorme qui n'a pas jusqu'à maintenant pris en considération la stratégie industrielle, de sorte que, dans de nombreux secteurs, comme l'énergie, il est un acheteur important ou un organisateur de marché. A mon avis, lorsque le gouvernement est client, il devrait planifier ses dépenses afin de s'assurer que ce sera l'industrie canadienne qui en profitera.» (II, 18:24)

Les exemples qu'il a cités avaient trait au domaine nucléaire et aux services publics.

Un certain nombre de manufacturiers canadiens ont parlé des avantages dont leur semblent bénéficier les producteurs américains grâce à la loi dite *Buy American Act*, et ils ont déploré que le Canada n'ait pas adopté une loi équivalente. En réalité, bien que nous n'ayons pas de loi favorisant l'achat de produits du pays, la politique des marchés fédéraux favorise beaucoup les fournisseurs canadiens. Le ministère des Approvisionnements et Services (MAS) conclut la majorité de ces marchés et achète normalement au Canada, sauf lorsqu'un produit n'y existe pas ou que ce dernier y est vraiment plus cher qu'un article étranger de qualité comparable. Dans ce cas seulement, des fournisseurs non canadiens sont invités à soumettre des offres. Cette pratique n'est pas prévue dans la loi; elle se fonde sur des méthodes administratives établies par le ministère et approuvées par le gouvernement. On peut en constater les résultats dans le pourcentage relativement peu élevé d'achats de matériel de défense et autres qu'effectue le gouvernement fédéral canadien aux États-Unis: 7.2% de tous les marchés fédéraux en 1974-1975 et 6.6% en 1975-1976. (II, 23A,6). Ces chiffres surévaluent quelque peu l'importance des produits manufacturés achetés au Canada, dans la mesure où les produits de fabrication étrangère distribués par des distributeurs canadiens sont traités comme s'ils étaient fabriqués au Canada. Ces chiffres augmentent, en outre, sensiblement lorsque de gros articles comme des avions de reconnaissance en mer à long rayon d'action, sont achetés aux États-Unis. Dans l'ensemble, ils indiquent néanmoins que le gouvernement fédéral effectue déjà au Canada tous les achats qu'il peut y faire.

Dans le domaine de la défense, les marchés de l'État sont assujettis à l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense qui prévoit un système d'appels d'offres dans les deux pays. M. Shepherd a demandé instamment qu'on utilise davantage les fonds que le gouvernement canadien affecte à la défense pour fortifier l'industrie nationale de l'aéronautique. Comme nous le décrirons cependant plus en détail au chapitre VI, le gouvernement fédéral demande déjà dans ses contrats d'achats importants qu'on intensifie la production de contrepartie au Canada, pratique qui permet d'amener des commandes à l'industrie canadienne, et à laquelle des représentants du gouvernement américain se sont à l'occasion opposés. M. Shepherd aimerait sans doute que le gouvernement exige davantage, qu'il arrête son choix sur un aéronef offrant d'intéressantes possibilités sur le marché internatio-

The farm machinery-market in Canada is a segment of the North American market and the industry in the two countries is dominated by a few large firms. Three large multinationals, one of which is Canadian, have manufacturing plants in both countries and some large U.S. companies sell farm machinery in Canada but have none of their production here. Despite an increase in Canadian production in the 1970s, the Canadian farm machinery industry has not maintained its share of either the Canadian farm machinery market or of total Canada-United States production compared with market shares in the late 1960s. In 1977, the Canadian deficit on bilateral farm machinery trade was about \$670 million, up from \$170 million in 1971. Most of the unfavourable Canadian trade balance is in tractors and parts. Only for grain combines and parts does the value of exports exceed imports.

Despite widespread assumptions to the contrary, there is no free trade agreement to cover the movement of agricultural machinery and parts between Canada and the United States. The granting of free entry for selected items in this category was a unilateral act by each country, designed to lead to lower costs of agricultural production for farmers. The different definitions in the differing tariff systems in the two countries have resulted in problems. Canada, for instance, allows free entry to all general purpose tractors; the United States allows only tractors "suitable for agricultural use" to enter free. As a consequence of the wider Canadian definition, Canada imports internal combustion tractors on crawlers or wheels for use in resource industries. This specific import represents 20 per cent of the total Canadian construction machinery market, worth \$200 million. Mr. J. S. Thorp of the Canadian Association of Equipment Distributors remarked that it was understandable that the manufacture of such items in Canada had never been seriously considered. U.S. producers with subsidiaries in Canada naturally locate their tractor production in the United States. Location of production facilities in Canada would mean being penalized by the more restrictive U.S. tariff if they tried to export to the United States.

The main difference in the tariff structures of the two countries, however, concerns farm implement attachments and parts. In Canada, an attachment to a machine, intended for farm use, enters free. In the United States, under Tariff 666.00 there is a more restrictive system whereby the exporter must demonstrate that the *chief* use of the product is on United States farms. This demonstration involves a costly process of documenting usage patterns and of soliciting signed statements from distributors that the item is being used by their customers primarily for agricultural purposes. Canadian exporters* complained to the Committee that even for attachments explicitly designed for agricultural use, such as dozer blades, front end loaders, hydraulic cylinders and shaft monitors, they have been unable to demonstrate in a way acceptable to U.S. authorities that the items qualified for free entry. Yet, these same items enter Canada from the United States duty free.

Another difficulty concerns new products which may have an important potential market on farms as well as for other use. Such products would not be classified as farm machinery in the United States and thus would not be eligible for duty-free

* The Committee received a brief from the Prairie Implement Manufacturers Association which was printed as "Appendix 23A" in the Proceedings of the Committee of June 7, 1977; issue No. 23.

nal, puis qu'il ordonne aux autorités du ministère de la Défense nationale et à la société Air Canada de l'acheter afin d'en soutenir la production et de susciter de l'intérêt à cet égard à l'échelle internationale. En réalité, c'est ce qui s'est produit dans le cas du réacteur CANDU. Comme l'expérience l'a montré, cette approche peut se révéler très onéreuse et présente des risques élevés.

En ce qui concerne les fonds consacrés aux marchés, les gouvernements provinciaux et les entités qui en dépendent, les municipalités, les universités et les hôpitaux, en dépensent beaucoup plus que le gouvernement fédéral. Ensemble, ils gèrent 78% des quelque \$15 milliards que le secteur public a consacrés en 1974-1975 à l'achat de biens et de services connexes. Si l'on inclut les sociétés d'État, la part du fédéral augmente toutefois un peu. Cependant la tâche qui consiste à coordonner les marchés provinciaux avec ceux du gouvernement fédéral est beaucoup plus ardue au Canada qu'elle ne l'est aux États-Unis. Il est admis que le gouvernement américain, lorsqu'il accorde des fonds aux États et aux organismes locaux, peut préciser à quelles fins ils doivent servir. A cet égard, les provinces canadiennes sont beaucoup plus puissantes que les États américains et refusent toute suggestion du fédéral. Les provinces peuvent décider, et le font parfois, de conclure avec le gouvernement fédérale des accords d'achats mixtes si elles y voient un intérêt. Mais elles ont tendance à l'heure actuelle à vouloir acheter isolément, ce qui fragmente encore plus le marché national. Il existe par exemple une prolifération inutile d'usines de fils et de câbles dans la plupart des provinces canadiennes, indice du pouvoir d'achat des sociétés hydroélectriques provinciales.

Si l'on sépare des biens achetés, les services comme l'ingénierie, les réparations ou les frais de déplacement, il ressort que les pouvoirs publics fédéraux, provinciaux et municipaux ont ensemble affecté aux premiers en 1974-1975 moins de \$5 milliards. Des 77 catégories de biens achetés, la plus importante, celle des carburants, des lubrifiants et des huiles, totalisait \$560 millions. Cette catégorie ainsi que de nombreuses autres rassemblent des produits courants dont la fabrication fait appel à des technologies ordinaires. En bref, les divers paliers du gouvernement ne peuvent promouvoir l'expansion industrielle par des achats de biens de haute technicité que dans des limites restreintes.

Comme suite à une récente décision gouvernementale visant à favoriser davantage la recherche et le développement au Canada, le ministre des Sciences et de la Technologie indiquait, dans une déclaration faite en juin 1978, que désormais, les achats de biens et de services effectués par le gouvernement favoriseront les entreprises qui ont un programme canadien de R et D. Pour ce qui est des sociétés détenues par des étrangers, la préférence sera accordée à celles auxquelles les sociétés mères américaines ont accordé l'autonomie pour des séries de produits à haute technicité. A l'appui de ces propositions, le ministre a déclaré à la presse que les marchés fédéraux représentaient \$1.3 milliard de tels produits*.

Cet objectif gouvernemental est louable. Il existe certains domaines de haute technicité où la politique d'approvisionnement du gouvernement peut indirectement reconnaître et appuyer la recherche et le développement; à titre d'exemple, citons le

* *Globe and Mail*, 2 juin 1978.

treatment at the U.S. border, whereas the Canadian "end-use" clause would permit duty free entry to farms in Canada.

The difference in tariff treatment is most evident with respect to repair or aftermarket parts and explains why almost all repair parts sold to Canadian farmers are imported. With documentation certifying that the end-use of the part is for manufacture or repair of agricultural equipment, parts can enter free of duty into Canada. In the United States, parts normally have a specific tariff classification, eg. gears, pumps, drive chains, etc. and the listed duty must always be paid, whatever the end-use. It makes no difference that the parts are being sent to the U.S. in order to repair a Canadian-made machine which was previously exported duty-free to that market. For a part that is not specifically listed, it must be shown that it is designed for farm machinery before favourable duty treatment is received.

For a manufacturer, there are locational implications arising out of these differences. Where economies of scale are important and it makes economic sense to supply both markets from one source, an implements or parts manufacturer would pay less duty by locating in the United States a plant which manufactures parts and attachments dutiable in the United States but not in Canada. He can then ship them duty free to Canada. The relevant rates of the U.S. duty are not particularly high, usually between 5 and 15 per cent. But existence of a duty and the manner of its application imposes a costly administrative burden on Canadian manufacturers. Moreover, the U.S. customs authorities are far stricter in auditing the evaluation of an item that bears duty than an item that enters free. A multinational corporation such as John Deere or Massey-Ferguson has the freedom a small firm lacks to structure its production activities to take advantage of the present tariff structure. Mr William Mounfield of Massey-Ferguson, in fact, testified that the present U.S. tariff was not an irritant to his company. However, small national firms represented by the Prairie Implement Manufacturers Association complained that the asymmetric tariff structure discriminated against their growth and provided an incentive, in addition to labour and capital costs, to move their producing activities to the United States.

The Committee agrees with the Prairie Implement Manufacturers Association that Canada should have "the same free access to the U.S. market as U.S. manufacturers have to Canada." (II, 23A:3) It is time this unfair anomaly was wiped out. The problem is how to do this.

Revenue Canada officials assured the Committee that continuous efforts are being made to assist the Canadian agricultural industry in obtaining favourable U.S. classification rulings for Canadian exports. They also indicated that they were pursuing this question with the United States at the Geneva GATT negotiations. However, because of the structure of the U.S. tariff system, modification for farm machinery would have implications for the entire tariff classification. The United States has consciously moved away from the "end use" classification system considering it to be almost impossible to enforce or administer. It would be most unlikely to revive it for farm machinery.

Application of a duty remission program, as suggested earlier in the chapter for other machinery, might provide Canadian producers especially subsidiaries of U.S.

matériel médical et de communication qu'on peut ajouter aux industries nucléaires et de services. Toutefois les partisans de cette politique ont tendance à sous-évaluer les problèmes et à surévaluer les chiffres. M. Shepherd est tombé dans ces deux excès quand il a cité comme exemple de domaine de coopération les énormes programmes de dépenses des services publics.

«Il ne fait d'après moi aucun doute, que, si l'ensemble des services peut dépenser peut-être \$25 milliards pour de nouveaux programmes de technologie canadienne, cet achat doit être orienté vers la construction d'une base industrielle. . . » (II, 18:37)

M. Shepherd a, dans cet exemple, rassemblé les dépenses de plus d'une année, ce qui laisse croire à une coordination des marchés provinciaux qui en réalité n'existe pas.

De même, dans sa déclaration, le ministre semble surévaluer le pouvoir qu'a le gouvernement fédéral d'influer, par sa politique d'approvisionnement, sur la production d'articles de haute technicité. D'après lui, ces derniers représentaient \$1.3 milliard sur un total de contrats d'achat de \$4 milliards. En fait, en 1975, les marchés de biens et de services passés par le gouvernement fédéral s'établissaient à \$3.6 milliards et sur ce montant, les deux tiers environ portaient sur des services connexes. Par conséquent, l'ensemble des marchés fédéraux pour tous les types de biens services non compris totalisait environ \$1.2 milliard, et il s'agissait dans la majorité des cas d'achats d'articles courants comme du combustible ou des meubles. Pour que les marchés fédéraux portant sur des produits de haute technicité aient les répercussions que laissait entrevoir le ministre, il faudrait y inclure les marchés de toutes les sociétés d'État et les contrôler.

Par conséquent, le Canada ne peut espérer rivaliser avec un pays comme la Suède qui a su utiliser de façon créatrice son programme de marchés. La Suède est un État unitaire qui a un budget de défense important et son gouvernement dispose d'une part beaucoup plus grande du PNB que celle de la plupart des États industrialisés non communistes.

Le gouvernement a tenté, par son programme de 1978 dont le mot d'ordre est «Magasinons à la canadienne», d'attirer l'attention du public sur l'opportunité d'acheter des produits canadiens. Le ministre de l'Industrie et du Commerce expliquait ainsi l'un des objectifs du gouvernement:

Les manufacturiers de produits d'exportation canadiens bénéficieront aussi d'une augmentation des ventes. Les économies d'échelle permettront d'accroître la compétitivité de nos produits sur les marchés étrangers. En outre, les industriels pourront profiter de leurs progrès technologiques à mesure qu'ils étendront leurs périodes de production.

Tant mieux si l'on parvient à l'aide de ce programme à sensibiliser aussi bien les particuliers que les agents d'approvisionnement des sociétés et des pouvoirs publics de tous les niveaux à la nécessité d'appuyer et de renforcer l'industrie canadienne. Il convient d'accueillir favorablement la décision du gouvernement ontarien d'accorder une marge préférentielle pouvant atteindre 10% sur le produit de fabrication canadienne qu'achèteront ses ministères, organismes, conseils et commissions. En ce qui concerne les sociétés, le programme pourrait se révéler avantageux s'il entraînait la remise en question d'une pratique de longue date en usage chez certaines multinationales qui s'approvisionnent outre-frontière et s'il les amenait à chercher des produits de remplacement canadiens. Évidemment, on ne peut s'attendre à ce que

multinationals with incentives to increase the manufacture of parts, attachments or tractors in Canada. However, this would entail cancellation of the Canadian "end use" classification for these items, a move which could lead to higher costs to Canadian farmers for certain products.

A decision by the United States and Canada to grant unconditional free trade for parts, whatever the "end use", would cause other complications. Many parts such as gears, pumps, etc. would be interchangeable with parts used in automobiles and trucks. As such they are classed at present as aftermarket parts under the Automotive Agreement and specifically excluded from duty free entry. Only if the decision was made to extend the Automotive Agreement to cover replacement parts would this alternative appear to be feasible.

The Committee concluded therefore that the most promising and perhaps the only available solution to this problem is the negotiation of a broad and fully reciprocal free trade arrangement in this sector with the United States. The arrangement should specifically include tractors for other than agricultural use as well as the attachments, parts and new types of innovative items now dutiable in the United States. The only significant item of trade on which Canada would have to relinquish duties would appear to be farm wagons and sleds. While such an agreement now is probably too late to have much effect on the tractor production patterns of the large existing multinationals, removal of the asymmetrical treatment would eliminate a pressure on smaller Western firms to move their production facilities to the United States and would encourage more parts and attachment production in Canada. In a free trade arrangement, smaller producers would then be able to enjoy the same economies of scale in Canada now available in the U.S. market.

f) Assistance to Manufacturing Companies with respect to Customs Duty

In order to make Canadian industry more competitive, two procedures—drawbacks and duty remissions—have been put in place which provide for the recovery by or remission to, a company of duty and taxes paid or payable on imported goods. In the Committee's opinion the application of these two procedures could be somewhat improved. A third type of procedure, a remission order designed to encourage domestic production and indirectly to increase exports has been dealt with earlier in this chapter. The proposal for free trade zones is also reviewed.

(i) *Drawbacks*

Under the Canadian Customs Act, there is a provision for a drawback or recovery of duty and taxes by a company under two circumstances. First, if the item is listed in Schedule "B" of the Tariff, a drawback of 50 to 99 per cent is granted depending on the commodity. Tariff item 97052-1, for example, is the authority under which machinery "of a class or kind not made in Canada" when used in automobile manufacturing is granted a drawback of 99 per cent. Secondly, an "export-oriented" drawback is earned by a company for an imported product which is subsequently re-exported, or which is used in the production of exported goods. The rationale is that exporters should not be handicapped in competing for external

le programme «Magasinsons à la Canadienne» ait d'importantes répercussions sur les achats des consommateurs si le prix et la qualité des marchandises ne sont pas concurrentiels, réaction qui a été reprise par plusieurs gros commerçants canadiens.

Le Comité conclut qu'on ne peut attendre de la politique d'approvisionnement du gouvernement qu'elle joue réellement un grand rôle en tant qu'instrument de restructuration, de réorganisation et de renforcement de l'industrie manufacturière secondaire au Canada. Néanmoins, le ministère des Approvisionnement et Services doit poursuivre sans relâche la coordination des marchés fédéraux et provinciaux et des entités qui en relèvent dans des secteurs où le pays a des besoins et des compétences précises, tout comme nous le faisons déjà dans le domaine de l'énergie nucléaire, par exemple. Il y a certainement des avantages à en tirer, mais il faut faire preuve de réalisme eu reconnaissant qu'ils sont limités, mais on pourrait les accroître si l'on intégrait à ces accords les achats des sociétés d'État.

e) La fabrication des machines

On ne s'est guère intéressé aux problèmes particuliers que pose le secteur des machines de l'industrie manufacturière canadienne, qui est pourtant en grande partie responsable du déséquilibre de la balance des paiements des produits finis. Le déficit qu'accuse le Canada dans son commerce de machines avec les États-Unis est nettement supérieur à celui qu'on enregistre dans le secteur des produits de l'automobile: il était de \$3.1 milliards en 1975 et de \$3.5 milliards en 1976. Tout porte à croire que la situation pourra continuer à se détériorer, et elle mérite donc une étude distincte. (Les machines de cette catégorie comprennent les machines et le matériel utilisés par les industries d'exploitation des ressources naturelles et les industries manufacturières, y compris le matériel mécanique des centrales électriques, ainsi que les machines et le matériel agricoles, mais non l'équipement électrique ni le matériel de transport d'aucune sorte.)

Le Canada est un gros utilisateur de machines. En 1975, notre marché national à cet égard atteignait \$8.8 milliards, soit par habitant, deux fois plus qu'aux États-Unis. Les importations totales des catégories de machines américaines dont il est question ont atteint \$4.3 milliards en 1975 et \$4.6 milliards en 1976. La raison principale en est que le Canada a besoin de cet équipement pour de grands travaux de construction et pour l'exploitation de ses ressources naturelles. En ce qui concerne exclusivement les machines de construction, M. J. S. Thorp, président de l'Association canadienne des distributeurs d'équipement, a déclaré au Comité que le Canada était de loin le meilleur client des États-Unis, qu'il leur a acheté pour \$839 millions en 1975, soit trois fois la valeur du matériel acheté par leur deuxième client, le Brésil.

Réciproquement, les États-Unis constituent le meilleur marché du Canada. En 1976, les exportations de machines canadiennes aux États-Unis représentaient \$1.1 milliard, soit près de 70% de toutes les exportations de cette catégorie, et comprenaient pratiquement tous les types de machines fabriquées dans le pays. Si l'on tient compte du fait que les exportations vers les États-Unis ne représentaient en 1965 que 52% des exportations de machines canadiennes, on constate donc une très forte concentration de ce marché qui est due en partie aux liens existant entre les

markets because of higher material costs created by the tariff. In 1975-76, the Department of National Revenue granted 22,000 drawbacks valued at \$138 million.

There have been complaints by industry that the present system imposes unnecessary added costs for Canadian companies. Reimbursement of duties paid may be delayed over a year from the time of entry, with the result that cumulatively large sums may be tied up and interest charges and inflationary devaluation incurred. In addition, time, effort and cost is involved in substantiating and processing the claim. In certain circumstances, this system may also add to the cost of Canadian goods in foreign markets since, for duty assessments in foreign countries, foreign customs officers sometimes add the duty paid by Canadian firms to their valuation of the Canadian article whether or not a drawback is due. There is, moreover, an automatic loss of 1 per cent of the duty on each item as the drawback is limited to 99 per cent. Canadian manufacturers pointed to the systems of temporary duty free entry which are used instead of drawbacks by several other industrial countries as encouragements to exporters.

The Committee recommends a change in the present drawback to a system providing for duty exemption or remission at the time of entry for goods imported for use in producing exports or for subsequent re-export. The procedure should be decentralized to the point of entry and exemptions granted on the basis of declarations by the importer, subject to stiff penalties for infractions or subsequent failure to re-export. The possibility for appeal or reversal of rulings should exist. This modified system would make a modest contribution to easing the liquidity problems of Canadian exporting businesses and would also save companies some administrative costs, thereby enhancing Canadian competitiveness abroad.

(ii) Duty Remissions

Another rarer type of remission is granted under special orders-in-council to industrial firms. Under such orders, customs duty and frequently sales tax are remitted in advance for a limited specified period on imported goods used for export. The objective is similar to that in granting drawbacks; that is, to increase the competitiveness of exporting firms.

Unfortunately these procedures, involving as they do the approval of an order-in-council, can become tied up in an administrative snarl. One company was advised in June 1977 that it would be advised imminently of a decision. The next communication it received was in March 1978, informing it that a remission order valid from October 1977 to December 1978 had been granted. Unfortunately, by the time of receipt, 5 of the 14 months of the validity of the order had already passed and the benefit was correspondingly reduced.

The Committee considers that the Departments of National Revenue and Finance should investigate what could be done to streamline the procedure for granting the special remission order. Orders-in-council are unwieldy mechanisms in these instances. Ministers are too busy for such tariff details. Since the Customs Act is currently undergoing a major revision, **the Committee recommends that consideration be given to amending the Customs Act to give the remission procedure a legislative basis.**

nombreuses filiales américaines qui fabriquent des machines au Canada et leurs sociétés mères. La proximité de ces deux marchés est aussi, évidemment, un autre facteur déterminant.

Au cours des 18 dernières années, les taux de croissance des exportations, partis d'une base négligeable pour des produits de plusieurs catégories destinés aux États-Unis, ont pris une ampleur remarquable. Par exemple, les exportations de machines et de matériel servant à la manutention des matières et matériaux qui étaient de \$140,000 en 1960 ont atteint \$133 millions en 1977; les exportations de machines d'extraction minière, qui étaient de \$2 millions en 1961 (il n'y avait aucune exportation en 1960), ont atteint \$106 millions en 1977; enfin, les exportations de machines servant à l'industrie des matières plastiques sont passées de \$4 millions en 1962 à \$82 millions en 1977.

Toutefois, malgré ces très forts taux de croissance, les exportations ne représentent toujours qu'un faible pourcentage de la production canadienne et se comparent défavorablement aux importations. En outre, comme les dépenses en immobilisations au Canada ont été assez limitées depuis trois ans, les niveaux d'importations actuels sont relativement bas. On s'attend à ce qu'ils remontent quand se produira une reprise de l'activité économique et ils pourraient se relever fortement quand les grands travaux d'équipement, notamment le gazoduc de l'Alaska, seront entrepris, toutes choses qui pourraient par ailleurs entraîner une aggravation du déficit.

Pour les technocrates du gouvernement canadien qui ont eu à régler ce problème, le dilemme a toujours été de maintenir aussi bas que possible les coûts du matériel et des machines que doivent payer les utilisateurs canadiens tout en assurant la protection des fabricants de machines du pays. En 1968, dans le cadre du *Kennedy Round*, le tarif douanier canadien a été réduit de 22.5% à 15%. En même temps, le gouvernement a introduit le Programme de remise sur les machines, en vertu duquel les machines sont entièrement détaxées à l'importation lorsqu'on juge qu'elles entrent dans une catégorie de biens qu'on ne peut se procurer au Canada. La remise de droits a atteint plus de \$1 milliard depuis la mise en œuvre de ce programme. Compte tenu de ces remises, le droit de douane relativement élevé de 15% que le Canada perçoit sur les machines est ainsi pondéré et ramené à 7.5%. En outre, la disposition du tarif douanier canadien relative à «l'usage final» permet qu'on importe en franchise ou à tarif réduit des machines destinées à certaines industries d'exploitation des ressources naturelles comme l'extraction minière, l'exploitation du pétrole et du gaz naturel. Il va sans dire que le Programme de remise sur les machines a grandement contribué à abaisser le prix des biens d'équipement pour les utilisateurs canadiens. Il a aussi permis de découvrir de nouvelles possibilités de production en comparant les besoins nationaux pour ce qui est de certains types de machines et la capacité de fabrication des manufacturiers canadiens.

Toutefois, le Comité a recueilli un témoignage qui porte à se demander dans quelle mesure ce programme a atteint son objectif qui était de favoriser le développement et la croissance de l'ensemble de l'industrie des machines au Canada. M. J. S. Thorp a déclaré au Comité:

«... qu'en ce qui concerne l'équipement de construction, le Programme de remise sur les machines n'a pas permis de réaliser les espoirs qu'on caressait en 1968, du moins pas ceux qui ont trait à l'expansion de l'industrie manufacturière, pas plus qu'il n'a réussi à attirer de nouveaux fabricants des États-Unis ou d'ailleurs.» (II, 9:10)

(iii) *Free Trade Zones*

The Canadian Importers' Association advocated that Canada adopt a system of free trade zones. These zones have been popular in Europe and the United States has established 17 of them. Such zones are administrative areas where goods could enter from abroad, be processed, transformed or stored and re-exported without Canadian customs being involved. Only if the goods were brought from the free trade zone into Canada would duties be levied.

On investigation, the Committee discovered that the U.S. free trade zones were not particularly active. Very little manufacturing is done within the zones. Many of the goods were eventually exported to the United States and not to other countries. The value of goods entering into Canada from these zones appears to be trivial. Likewise Mexico's use of free trade zones seems to be intended primarily to promote social objectives—to discourage further congestion of their already overcrowded cities. With the suggested streamlining of administration, the Committee is satisfied that the Canadian system of drawbacks, bonded warehouses and special duty remissions provides an established, effective alternative to the free trade zones.

3. The Tourist Industry

Canada's deficit in invisibles including services has grown rapidly in recent years. The proportion of the deficit represented by the travel account increased sharply, from 10 per cent in 1975 to 20 per cent in 1976. The main reason for this jump in the travel deficit has been a turnabout in the pattern of travel between Canada and the United States. Until 1975, Canada had a surplus on the bilateral travel account, but that year the pattern was reversed and in 1977 the deficit reached \$770 million. There is concern that this shift reflects major social trends and will therefore be difficult to change.

Beginning in 1975, the number of U.S. tourists coming to Canada dropped for three consecutive years, while the number of Canadian visits to the United States has risen. In 1976 for the first time more Canadians visited the United States than vice versa. At the time it was thought that the U.S. bicentennial celebrations were the cause, but it now is apparent that more deep-seated reasons are involved. Canadians are travelling more and appear to be developing a lifestyle which includes a mid-winter holiday, most frequently in the sun of Florida or California. Americans on the other hand are travelling overseas in ever increasing numbers. Those who continue to come to Canada are finding it more expensive than it had been. Furthermore, witnesses told the Committee there were U.S. perceptions that Canadians were less hospitable and friendly than formerly. The political situation in Quebec was also cited as a probable deterrent to U.S. tourism.

There is little doubt that rising Canadian costs have seriously discouraged visits by Americans. A recent Statistics Canada survey has found that the cost of travel in Canada had increased substantially faster than it did in the United States. Using 1971 as a base year, travel cost indicators in Canada had climbed to 160 by 1978 whereas the figure for the United States was only 140. The Canadian increase was

Il a déclaré qu'on avait constaté le départ de manufacturiers étrangers et seulement une augmentation négligeable des nouvelles activités de fabrication. En outre, M. Thorp s'est inquiété des répercussions de la disposition qui permet à un producteur canadien de bénéficier d'une protection tarifaire de 15% sur le «matériel d'une classe ou d'une espèce faite au Canada», dans la mesure où il ne produit qu'une seule unité. Il a aussi cité le cas de la filiale canadienne d'un producteur américain qui avait ajouté une machine très chère à son éventail de production, ce qui avait eu automatiquement pour effet d'annuler la remise de droits et d'accroître de \$30,000 le prix payé par les consommateurs canadiens. La question était de savoir combien de ces machines étaient alors fabriquées au Canada et combien d'emplois avaient été créés par la suppression de cette remise de droits.

Les producteurs canadiens ont aussi du mal à obtenir un bon service de distribution de leurs produits au Canada. C'est là un aspect très important de la commercialisation des machines. M. R. W. Chorlton, de la société *Wajax*, soulignait que:

«Les distributeurs canadiens préfèrent, en général, traiter les produits américains. Les entreprises canadiennes qui essaient de mettre sur pied leur propre réseau et d'obtenir une distribution dans tout le Canada doivent surmonter beaucoup de difficultés.» (II, 9:26)

Comme elle doit assumer des coûts supérieurs à ceux de son homologue américain, que les importations se multiplient sur le marché et que la distribution intérieure connaît des problèmes, l'industrie canadienne des machines redoute l'avenir. M. R. W. Chorlton, de la société *Wajax*, a d'ailleurs ajouté:

«Il ne fait aucun doute que la réduction de tarif de 22½% à 15% imposée lors du *Kennedy Round* a contribué à diminuer l'intérêt que portent les États-Unis et les autres investisseurs étrangers au secteur de la fabrication au Canada.

Toute réduction supplémentaire des tarifs douaniers entraînerait inmanquablement un ralentissement des activités et, éventuellement, la fermeture de beaucoup d'usines américaines, étant donné que les mesures tarifaires d'encouragement ne compenseront plus l'augmentation des coûts de la production à un rythme réduit. Le marché canadien a besoin de tout l'éventail des produits et des services proposés aux consommateurs américains. Avec l'actuel tarif douanier de 15%, on a dû appliquer des mesures de rationalisation, étant donné que les articles produits en grande quantité sont fabriqués au Canada, le reste étant importé d'usines américaines ou recevant un signe distinctif avant la mise en vente au Canada; de ce fait, on note une diminution de l'intervention de la main-d'œuvre canadienne. Nous sommes convaincus que ces emplois au stade de la production sont importants pour le Canada et que toute autre mesure en faveur d'une politique de libre-échange obligerait à entreprendre une importante restructuration de l'industrie canadienne car, dans ce cas, la plupart des emplois en question devraient être supprimés au profit de la main-d'œuvre américaine.» (II, 9:19)

Malgré les impressionnantes réalisations de certains producteurs, les importations accaparent une partie croissante du marché national. De 50% en 1965, elles sont passées à 60% en 1975. Le déficit grandissant du commerce des machines et la vulnérabilité de l'industrie face à un abaissement encore plus grand du tarif douanier indiquent qu'il faut recourir à d'autres stimulants.

i) «Usage final» et franchise de droit

La disposition concernant l'importation pratiquement en franchise d'une série de machines destinées à l'exploitation des ressources naturelles et rentrant dans la catégorie des numéros tarifaires intitulée «usage final» a empêché le développement du potentiel de fabrication des machines dans ces secteurs. Et pourtant, le retrait de

about 20 per cent higher than the overall rise in consumer prices over the same period.

Witnesses told the Committee that the increase in money wages in the hospitality industry in Canada was much more rapid than the Canadian average. Mr. F. G. Brander, President of the Travel Industry Association of Canada reported that the average wage of \$7,828 in the Canadian hospitality industry was 24 per cent higher than the U.S. figure of \$6,309. Some Canadian regions have been particularly affected. Mr. R. K. Groome of the Hilton organisation reported that wages in British Columbia were the highest in the North American hotel business. He provided figures illustrating the difference in labour costs between Canada and the United States.

"The average wage percentage, expressed as a figure of total income, in the United States runs between 25 and 35 per cent of the total revenue in a hotel paid out in wages. In Canada now there are no major hotels, of which I know, expending less than 40 per cent, and some are spending as high as 45 and 50 per cent of their dollar revenue in wages." (11, 21:39)

The fact that time and a half must be paid after 40 hours of work in Canada as compared to after 44 hours in the United States also contributes to higher labour costs in Canada.

Mr. Brander estimated that menu prices were 10 per cent higher in Canada than the United States and liquor prices substantially higher. The price of a bottle of spirits in some provinces is almost twice what it is in New York State. A particular concern to the industry is that, contrary to what is the case in most parts of the world, none of the provincial liquor commissions offer volume buyers any form of discount and even add delivery charges, a fact which means that hotel and restaurant operators pay more for wine and liquor than the individual consumer does. Higher construction costs and higher financing costs were also cited by the Canadian tourist industry witnesses as adding to the industry's uncompetitive costs in Canada. This fact paralleled the Committee's findings in other sectors. Witnesses also commented on the impediments created by the Canadian customs regulations and practices for incoming convention visitors wishing to import exhibits for display and not for selling purposes. These practices were cited as a discouragement to Canadian locations for conventions.

A strongly voiced complaint from the tourist industry pointed out that the Canadian hotel industry was burdened by a much higher municipal tax rate on hotel rooms than in the United States. Comparative tax rates for 1977 paid in 13 Canadian and U.S. cities are presented in Table 5 on the following page.

This unfavourable discrepancy and its negative effect on tourism has since been acknowledged by both the Ontario and Quebec governments. In 1978 both provinces eliminated the sales tax on hotel rooms, a measure which will contribute to bringing the comparative U.S. and Canadian hotel rates into line.

Taxation of liquor also places the tourist industry at a competitive disadvantage. While provincial jurisdiction over alcohol sales results in a variation of policies across Canada, Mr. Groome's description of the situation in Quebec is fairly typical of that in other provinces.

ce traitement tarifaire spécial ajouterait grandement aux frais d'exploitation des ressources naturelles au Canada, le secteur de l'économie qui contribue le plus à équilibrer la balance du commerce de marchandises avec les États-Unis. A long terme toutefois, le Canada a, dans ce domaine, permis un libre-échange unilatéral sans tirer d'avantages correspondants des États-Unis. A moins que le Canada ne décide d'instaurer un système de libre-échange avec les États-Unis, **le Comité recommande que les responsables envisagent la possibilité de remplacer les exemptions «d'usage final» par un dispositif plus sélectif, soit par l'actuel Programme de remise sur les machines soit par un autre accord de remise de droits.** Ces modifications devront peut-être être négociées dans le cadre du GATT.

ii) Un programme de remise serait-il le remède éventuel?

Le Programme de remise sur les machines a réduit les coûts des machines pour les utilisateurs canadiens et stimulé une certaine production nationale, mais il a aussi favorisé les importations. Il existe toutefois un autre dispositif de remise pratiquement inconnu qui est conçu pour encourager la production d'échelle au Canada et promouvoir indirectement les exportations. Mis en place en 1975, ce programme gouvernemental canadien s'appliquait à la production par une société d'une embarcation de plaisance de certaines dimensions et son application a été étendue depuis à des sociétés de plusieurs autres industries. Dans le cas des embarcations de plaisance, le producteur canadien a reçu une remise du droit de douane et de la taxe de vente payée ou exigible sur les nouvelles embarcations importées jusqu'à concurrence du montant de la «valeur ajoutée» canadienne que le producteur canadien a incorporé à ses types de production réalisés au Canada dans une année civile donnée. La possibilité d'importer certains types de production en franchise a permis aux producteurs canadiens de se spécialiser dans un moins grand nombre de types de production tout en allongeant leurs périodes de fabrication en vue d'obtenir un coût de production inférieur, plus de ventes, une plus forte «valeur ajoutée» canadienne, c'est-à-dire en fin de compte plus d'emplois et l'utilisation d'éléments nationaux. Avant d'obtenir le décret de remise, la société mère américaine avait envisagé de rapatrier la production de sa filiale canadienne aux États-Unis. En 1976, la Commission du tarif a évalué l'application de ce décret de remise et déclaré que la société avait quintuplé ses ventes ainsi que la «valeur ajoutée» canadienne entre 1969 et 1974, et triplé sa main-d'œuvre entre 1970 et 1974. Ses exportations ont augmenté rapidement et ont même dépassé ses importations, qui ont aussi progressé. Ses usines se sont multipliées. La Commission a constaté que le programme avait dissuadé l'entreprise américaine de fermer sa filiale ce qui avait procuré un avantage concret substantiel.

Le Comité recommande que le ministère des Finances envisage la possibilité d'appliquer un programme de remise des droits de douane à tout producteur canadien de matériel et de machines qui fabrique certains modèles dans la fabrication desquels il pourrait chercher à se spécialiser. Comme on l'a vu dans le cas des embarcations de plaisance, la remise des droits de douane serait accordée pour certains types de machines importées jusqu'à concurrence de la «valeur ajoutée» qui rentre dans le coût de la machine fabriquée au Canada. Pour ces catégories, cette

Table 5

Municipal taxes per hotel room for selected U.S. and Canadian cities

<i>City (rank order of averages)</i>	<i>Lowest Amount Per Room</i>	<i>Highest Amount Per Room</i>	<i>Average Amount Per Room</i>
1. Montreal	\$1,185	\$3,291	\$1,923
2. Quebec City	1,688	1,956	1,842
3. Toronto	677	2,197	1,437
4. New York	481	2,000	1,188
5. Winnipeg	994	1,371	1,143
6. Halifax	749	1,491	1,127
7. Boston	483	1,356	1,004
8. Edmonton	687	1,013	896
9. Calgary	667	951	812
10. Vancouver	443	1,301	790
11. Chicago	465	959	608
12. Philadelphia	160	903	533
13. Washington	166	721	396

Source: Laventhol and Horwath, presented by witnesses from the Travel Industry of Canada in testimony to the Committee May 24, 1977.

"A licence holder in the province of Quebec pays thousands of dollars for his liquor licence and then pays the regular price for a bottle of liquor, plus 5 per cent, and then a 70 cent per case delivery charge on top of all of that. In addition, there is a 10 per cent tax on the retail sale." (II, 21:41)

Witnesses asserted that higher liquor prices were one of the factors making menu prices 10 per cent higher in Canada than in the United States.

In 1975 and 1976, U.S. visitors' chagrin at the high Canadian prices was compounded by the high exchange rate on their dollar when the Canadian dollar's value reached as high as \$1.03 vis-à-vis the U.S. dollar. According to the industry witnesses, this fact made visitors much more sensitive to the service they were receiving and the prices they were paying for meals and liquor. The lower rate of the Canadian dollar since 1977 is bound to have an automatic ameliorating effect on the high Canadian prices in the eyes of the U.S. purchaser. It should also discourage some Canadians from going to the United States or from staying as long.

Finally, a major adverse effect on the bilateral travel account has been caused by Section 602 of the U.S. Tax Reform Act of 1976. This legislation restricts the number of foreign conventions that can be deducted for income tax purposes to two, and imposes much more stringent conditions on reporting of expenditure. Under present U.S. law, a convention is only eligible for a deduction if its location is consistent with the "territorial scope" of the organization. Canada similarly limits the number of conventions eligible for tax deduction to two *but does not discriminate between domestic and foreign-held conventions*. The U.S. restriction and the accompanying stringent reporting requirements apply only to foreign conventions.

Since this legislation was first introduced in the U.S. Congress, groups and organizations that are North American in scope and which have traditionally held

mesure remplacerait le Programme de remise sur les machines. Au cas où le tarif protectionniste de 15% subirait une réduction de l'ordre de 30% à 40% à la suite des négociations du GATT, les problèmes de ce secteur seraient encore accentués. Un décret de remise lié à la «valeur ajoutée» inciterait le producteur de machines canadien à rationaliser sa production. Bien qu'il puisse en résulter, du moins temporairement, une augmentation des coûts pour les utilisateurs, le développement de la production canadienne devrait stimuler la fabrication, l'emploi et l'exportation. Cette approche correspondrait à l'impulsion donnée à la spécialisation de la haute technologie nationale à un moment où la demande du marché canadien semble forte en raison de la réalisation de divers grands travaux d'équipement. Le risque que des filiales canadiennes de sociétés américaines cessent de fonctionner au Canada si les barrières tarifaires sont abaissées serait contrebalancé par une incitation à rationaliser la production sur une base nord-américaine. Les entreprises prospères détenues par des Canadiens et qui n'entretiennent aucune relation avec des entreprises américaines ni sur le plan des importations ni sur celui de la distribution pourraient être invitées à nouer des relations à cette fin. Les restrictions imposées par l'Agence d'examen de l'investissement étranger serviraient à empêcher que ce programme favorise l'intégration verticale de sociétés détenues par des étrangers. Il s'agirait de renforcer et de restructurer l'industrie des machines afin qu'elle puisse résister aux importations et augmenter ses exportations.

Il faudrait évidemment surmonter certaines difficultés qui pourraient surgir. L'établissement d'un programme de remise peut sembler plus facile lorsqu'il y a propriété commune, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit d'une filiale et d'une société mère, mais il semblerait n'y avoir aucune raison pour que le système ne puisse aussi fonctionner sans aucun lien de dépendance. Il faudrait veiller à ce que la rationalisation qu'effectueraient la société mère et la filiale ne rende pas aléatoire la rationalisation qu'il serait encore plus souhaitable de voir intervenir entre deux fabricants au Canada. Il se peut que les États-Unis imposent des droits compensatoires sur des produits exportés si une société américaine constate qu'une de ses rivales bénéficie du programme par l'intermédiaire de sa filiale canadienne. Toutefois, comme la remise de droits de douane n'est pas liée aux exportations des manufacturiers canadiens, mais à la «valeur ajoutée» canadienne, il serait difficile de prouver qu'il s'agissait d'une «prime» ou d'une «subvention» comme l'exige la réglementation américaine. De toute façon, la remise a pour effet de favoriser les exportations américaines vers le Canada, et tout manufacturier américain serait libre de conclure une entente de cette sorte. De même, si une société canadienne se plaignait de ce que le programme de remise accorde injustement des avantages à une société rivale, rien ne l'empêcherait de conclure un accord semblable et de demander que le programme lui soit appliqué.

Pareil programme de remise des droits de douane est difficile à mettre en place et ne se prête pas à une application à long terme. Toutefois, si l'on décidait de s'orienter vers le libre-échange, il conviendrait parfaitement pendant la période de transition en aidant l'industrie à rationaliser sa production et à se préparer à une recrudescence de la concurrence.

iii) Machines agricoles

L'industrie des machines agricoles pose au Canada un problème spécial. On

their conventions in Canada on a cyclical basis have been cancelling their bookings. If conventions are shifted to the United States, the tourism deficit is increased, not only by the loss of U.S. business in Canada, but also by the increase in Canadian spending south of the border. The net effect on the travel account of both these factors was estimated to range between \$100 and \$200 million. In respect to this problem, Mr. Brander told the Committee,

"If Section 602 remains in force it will mean a loss of at least the major part of these important conventions, plus the further escape of capital from Canada, as the Canadians who attended what we might call these United States conventions that are held on a cyclical basis in Canada will now be held in the United States, and we will find Canadians going down to attend even more conventions in the United States." (II, 21:15)

Mr. Groome supplied the Committee with details of cancelled hotel reservations by U.S. convention groups in four major Canadian cities which showed that in the first three and a half months after the U.S. legislation took effect, hotels in these cities lost \$24 million.

"If you multiply that by three, which is the generally accepted multiplier of other dollars spent by the convention delegate coming to Canada, including whatever he spends on air fare, taxis, entertainment, shopping, you will come up quickly to a total of about \$100 million." (II, 21:46)

Included among the cancellations were such large and prestigious organizations as the American Newspaper Publishers Association, the Mortgage Bankers Association and the American Bar Association.

The federal government has pursued this issue vigorously with the U.S. Administration, which responded to some degree in early 1978 by proposing to Congress modifications to restore to Canada some of the benefits it formerly enjoyed. However, there is no certainty that Congress will act. Unfortunately the convention tax issue has been linked in the minds of many Members of Congress with a recently enacted Canadian tax amendment (known as Bill C-58) designed to encourage Canadian advertising in indigenous periodicals and television stations. Affected U.S. interests have lobbied and have so far been successful in making the case that the Canadian Income Tax amendment is discriminatory to U.S. interests and that relief to Canada on the convention tax issue should be conditional on Canadian withdrawal of the recent legislative change. This is a complex and politically sensitive situation, but one in which the loss to Canadian interests is many times greater than it is to Americans. **The government must try to find some solution by compromise.**

Remedial measures for the tourist deficit must have two market objectives: first, to persuade more Canadians to travel within Canada, and secondly to encourage more Americans to come to Canada and to stay longer. For both objectives, witnesses agreed that stepped up advertising and marketing approaches were needed. Mr. Brander stated,

"Canada cannot be competitive in the international or the domestic tourism market if it will not increase its marketing and advertising effort. Advertising within Canada and foreign markets must be increased dramatically if the tourism flow crisis that we have now is to be remedied. The federal government must distinguish between "cost" expenditures and "investment" expenditures. The Canadian Government Office of Tourism must be allotted a more adequate budget, in our view. It goes without saying, though, that these dollars must be spent wisely. Market needs must be re-assessed; more programs must be initiated or changed to help ensure that the Canadian tourism plant can compete in a quickly changing marketplace." (II, 21:17, 18)

pense généralement qu'il existe dans ce domaine un système de libre-échange total entre les deux pays. Pourtant des témoignages ont révélé que certains producteurs canadiens, particulièrement des petites sociétés installées surtout dans les provinces de l'Ouest, sont en très mauvaise posture comparativement à leurs rivales multinationales en raison des désignations de certains numéros tarifaires du tarif douanier américain.

Le marché des machines agricoles au Canada constitue un secteur du marché nord-américain et l'industrie des deux pays est dominée par quelques grandes entreprises. Trois grosses multinationales, dont l'une est canadienne, ont des usines dans les deux pays et certaines grandes sociétés américaines vendent des machines agricoles au Canada mais n'y produisent rien. Malgré une augmentation de la production canadienne au cours des années 70, l'industrie des machines agricoles n'a pas réussi à conserver sa part ni du marché canadien ni de la production canado-américaine totale par comparaison avec la place qu'elle occupait vers la fin des années 60. En 1977, le déficit canadien du commerce bilatéral des machines agricoles atteignait \$670 millions, alors qu'il n'était que \$170 millions en 1961. Les tracteurs et les pièces de rechange sont les éléments qui jouent le plus au détriment de la balance commerciale canadienne. Seules les moissonneuses-batteuses et les pièces enregistrent un excédent de la valeur des exportations sur les importations.

Bien que l'opinion contraire en soit largement répandue, il n'existe aucun accord de libre-échange qui régit le mouvement des machines agricoles entre le Canada et les États-Unis. L'entrée en franchise d'articles de cette catégorie résulte d'une loi votée unilatéralement par chaque pays et qui visait à réduire les coûts de production des agriculteurs. Les définitions contenues dans les systèmes tarifaires différents des deux pays ont entraîné des difficultés. Le Canada, par exemple, autorise l'entrée en franchise de tous les tracteurs à usages multiples tandis que les États-Unis ne l'autorisent que pour les tracteurs qui servent à l'agriculture. Comme la définition canadienne est plus large, le Canada importe des tracteurs à combustion interne montés sur chenilles ou sur roues, et qui servent dans les industries d'exploitation des ressources naturelles. Ces importations représentent 20% de tout le marché canadien des machines de construction qui se chiffre à \$200 millions. Selon M. J. S. Thorp, de l'Association canadienne des distributeurs d'équipement, on peut expliquer pourquoi on ne s'est jamais vraiment intéressé à la fabrication de ces matériels au Canada. Les producteurs américains qui ont des filiales au Canada installent naturellement leurs usines de tracteurs aux États-Unis. S'ils les implantaient au Canada, ils s'exposeraient, lorsqu'ils voudraient exporter leurs produits vers les États-Unis, à subir les mesures tarifaires américaines qui sont beaucoup plus restrictives.

La principale différence qui existe entre les structures tarifaires des deux pays a toutefois trait aux accessoires, aux pièces et à l'outillage agricole. Au Canada, un accessoire destiné à équiper une machine agricole entre en franchise. Aux États-Unis, il existe, pour le numéro tarifaire 666.00, une mesure plus restrictive en vertu de laquelle l'exportateur doit prouver que le produit sera *principalement* utilisé dans des fermes américaines. Cette formalité entraîne de lourdes dépenses car il faut constituer un dossier prouvant à quel usage on destine l'article et demander aux distributeurs des déclarations comme quoi le produit sera bel et bien utilisé essentiel-

From 1973 to 1977 the Canadian Government Office of Tourism (CGOT) budget increased by only 19.6 per cent while the Department of Industry, Trade and Commerce's budget increased by 61.7 per cent and the federal government's overall budget by 100 per cent. There is no doubt that it is already recognized that the United States should be the major focus of Canadian government tourist promotion. Mr. T. R. G. Fletcher of the CGOT told the Committee that in 1975 three-quarters of its expenditures (\$12 million out of \$16 million) was directed toward encouraging Americans to travel in Canada and about \$2 million spent to encourage Canadians to travel more within Canada. The Committee considers that these efforts should be not only sustained but upgraded. **The Committee therefore recommends increased funding for the Canadian Government Office of Tourism.** Efforts to encourage increased travel in Canada should be coordinated as far as possible with provincial promotions.

In the area of package tours, Canadian airlines until recently have had a poor record of stimulating cross-Canada travel. Instead they have emphasized almost exclusively the south-bound sun-seeking all inclusive package. The U.S. airlines, however, for some time, have offered advance booking charter (ABC) flights across the United States. They also have all inclusive U.S. ski packages across the United States to western ski resorts of Vail or Aspen and "no frills" round trips have been available on regular air service flights from New York City to Los Angeles on week days at very low rates.

Early in 1978 Canadian airlines began at last to compete with these attractions to a limited extent. Approval was finally obtained from the Canadian Transport Commission for cross-country advance booking charters (ABC). A limited number of charter class Canada (CCC) seats are now available on Canadian internal flights. Air Canada introduced a "no frills" Nighthawk fare for long flights within Canada with no advance booking requirement. Both Air Canada and C.P. Air now have all-inclusive ski packages from Toronto to Banff aimed at the domestic market. Such promotional schemes are long overdue and could help to direct Canadian travel to east-west flows instead of north-south. There are still some gaps, however, in the airline offerings. The ski packages involving both the airlines and the hotels are of a seasonal character. Little is available in the way of an inclusive package tour in the summer which might attract both U.S. visitors and Canadians to plan cross-country Canadian summer vacations.

In summary, considerable recent progress has been made to stimulate the Canadian tourist industry. The new possibilities for cheaper cross-Canada flights are encouraging. The 1978 federal-provincial ministerial decision to promote tourism and package tours was a welcome development. The removal by some provinces of onerous taxes on hotel rooms should assist Canadian hotels in attracting more U.S. and Canadian visitors. The drop in the value of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. dollar has undoubtedly been helpful to this industry. By mid-1978, the forecast was for increased tourist travel in Canada and a reduced number of Canadians going to the United States.

Yet there remains much that can and should be done to improve the situation of this major national industry, whose foreign exchange earnings rank fifth among the

lement pour des fins agricoles. Des exportateurs canadiens* ont déploré devant le Comité que même dans le cas de l'outillage expressément conçu pour l'agriculture, comme les lames de bulldozers, les bennes frontales, les cylindres hydrauliques et les appareils de surveillance, on ne soit pas parvenu à convaincre les autorités américaines que ces matériels doivent entrer en franchise. Pourtant ces mêmes matériels entrent au Canada en franchise depuis les États-Unis.

Un autre problème se pose à propos de nouveaux produits qui pourraient trouver un important marché auprès des entreprises agricoles et dans d'autres secteurs. Ces produits ne seraient pas classés comme machines agricoles aux États-Unis et ne pourraient donc passer en franchise à la frontière américaine, alors que la disposition canadienne relative à «l'usage final» en autoriserait l'entrée en franchise pour les entreprises agricoles canadiennes.

La différence de traitement sur le plan tarifaire est plus évidente dans le cas des pièces détachées, d'origine ou non, et explique pourquoi on importe la plupart des pièces vendues aux agriculteurs canadiens. Pourvu que celles-ci soient accompagnées d'un document prouvant qu'elles sont destinées à la fabrication ou à la réparation de matériel agricole, elles peuvent entrer en franchise au Canada. Aux États-Unis, en règle générale, les pièces rentrent dans des catégories tarifaires précises. C'est le cas, par exemple, des engrenages, des pompes, des chaînes motrices, et les droits prévus doivent toujours être payés, quel que soit l'usage final. Peu importe qu'elles soient envoyées aux États-Unis pour servir à réparer une machine fabriquée au Canada qui y a antérieurement été exportée en franchise. Si une pièce ne figure pas au tarif, il faut pour obtenir un traitement tarifaire avantageux prouver qu'elle a été conçue pour une machine agricole.

Pour un manufacturier, ces différences ne sont pas sans conséquences sur l'implantation de son usine. Lorsque les économies d'échelle sont importantes et qu'il est rentable d'approvisionner les deux marchés à partir d'une même source, un fabricant d'outillage et de pièces paie moins de droits s'il s'installe aux États-Unis pour fabriquer les produits qui y sont assujettis à des droits, alors qu'ils ne le sont pas au Canada où il peut alors les expédier en franchise. Les taux des droits de douane américains ne sont pas particulièrement élevés, de l'ordre généralement de 5 à 15%, mais leur existence et la façon dont on les prélève impose un fardeau administratif que le manufacturier canadien juge onéreux. De plus, les douaniers américains se montrent beaucoup plus stricts lorsqu'ils vérifient l'évaluation d'un article assujetti à des droits de douanes que lorsqu'il s'agit d'un article admis en franchise. Une multinationale, comme John Deere ou Massey-Ferguson, jouit d'une liberté qui fait défaut à une petite entreprise pour organiser ses activités de production de façon à tirer parti de l'actuelle structure tarifaire. M. William Mounfield, de Massey-Ferguson, a en fait déclaré dans un témoignage que le tarif douanier américain actuel ne causait aucun inconvénient à sa société. Toutefois, les petites entreprises nationales représentées par la *Prairie Implement Manufacturers Association*, se plaignent de ce que la non-équivalence des deux systèmes tarifaires nuit à leur développement. Sans

* Le Comité a reçu un mémoire de la *Prairie Implement Manufacturers Association* qui a été publié à l'annexe 23A des délibérations du Comité le 7 juin 1977, fascicule n° 23.

country's industries. It is also a significant employer of labour (88,000 in 1976 directly or indirectly) and this is labour with important special characteristics—offering employment in many remote areas where there are few other opportunities and providing work for unskilled people in many cities and towns.

Together with the Committee's recommendation for increased funding of the Canadian Government Office of Tourism for promotional activities, **the Committee recommends the establishment of a federal-provincial task force to examine all elements of the tourist industry.** It should be instructed to recommend to both levels of government imaginative changes to improve the competitiveness of this fractionated and neglected industry which cumulatively has a major impact on Canada's payments balance with the United States.

The Problem of Minimum Wages

The high level of Canadian minimum wages as compared to those in the United States has adversely affected competitive costs in Canada by creating an upward pressure on wage levels generally. In no industry are minimum wages of more direct relevance than in the tourist or hospitality industry.

As can be seen from Table 6, during the 10 year period from 1967 to 1976 the average Canadian minimum wage measured from about 75 per cent of the U.S. federal minimum to 120 per cent of the U.S. minimum.

Table 6
Indexes of Minimum Wages

	CANADA			UNITED STATES	
	Federal	Composite ¹ (Fed. & Prov.)	Y/Y ³ change in Composite	Federal	Y/Y change
1967	75.7	73.8	4.8	87.5	
1968	75.7	78.6	6.5	100.0	14.3
1969	75.7	86.9	11.1	100.0	0
1970	100.0	100.0	14.9	100.0	0
1971 ²	103.1	108.3	8.3	100.0	0
1972	109.4	116.1	7.2	100.0	0
1973	118.8	126.5	9.0	100.0	0
1974	137.5	146.4	15.7	125.0	25.0
1975	162.5	183.4	25.3	131.3	5.0
1976	181.3	205.6	12.1	143.8	9.5

1. Provincial Rates (90%) are weighted by provincial labour force 1975; federal weight is 10%

2. 1966-71 index is reproduced from Prices and Incomes Commission Report.

3. Y/Y = year by year change (1970 = 100)

Sources: Labour Gazette, var. issues; Final Report of Prices and Incomes Commission; U.S. Statistical Abstract, 1977, p. 411.

parler des aspects main-d'œuvre et coûts d'immobilisations, les industriels trouvent là une raison de plus pour déplacer leurs activités de production vers les États-Unis.

Le Comité partage l'opinion de la Prairie Implement Manufacturers Association selon laquelle le Canada devrait pouvoir accéder tout aussi librement au marché américain que les manufacturiers américains au Canada (II, 23A:3). Il est temps de corriger cette anomalie. Le problème est de savoir comment s'y prendre.

Les représentants de Revenu Canada ont assuré au Comité qu'ils s'efforcent d'aider l'industrie agricole canadienne à obtenir des autorités américaines des décisions favorables en matière de classification des exportations canadiennes. Ils ont aussi indiqué qu'ils continuent d'étudier la question avec les États-Unis dans le cadre des négociations du GATT à Genève. Étant donné cependant la structure du système tarifaire américain, si l'on en modifie les dispositions relatives aux machines agricoles, c'est toute la classification tarifaire qui s'en ressentira. Les États-Unis ont sciemment abandonné le système de classification établi en fonction de «l'usage final», estimant qu'il était pratiquement impossible de l'appliquer. Il est peu probable qu'ils le rétablissent pour les machines agricoles.

L'application d'un Programme de remise des droits de douanes, tel qu'il a été proposé précédemment pour d'autres machines, pourrait inciter des producteurs canadiens, et surtout des filiales de multinationales américaines, à accroître la fabrication de pièces de rechange, d'accessoires ou de tracteurs au Canada. Mais il faudrait alors annuler la classification canadienne fondée sur «l'usage final» de ces produits, et les agriculteurs canadiens pourraient alors en faire les frais.

Si les États-Unis et le Canada décidaient d'accorder l'entrée en franchise et sans condition aux pièces, quel qu'en soit «l'usage final», d'autres complications en résulteraient. Un grand nombre de ces pièces, comme les engrenages, les pompes, etc., pourraient être changées contre d'autres qui sont normalement destinées aux automobiles et aux camions. Elles sont classées à l'heure actuelle comme des pièces de rechange, d'origine ou non, en vertu de l'Accord canado-américain de l'automobile et donc expressément exclues de l'application du droit d'entrée en franchise. On ne pourrait envisager cette solution que si l'on décidait d'élargir l'application de l'Accord de façon à inclure les pièces de rechange.

Le Comité conclut donc que la solution la plus intéressante, et peut-être aussi la seule qu'il soit possible de retenir, consiste à négocier avec les États-Unis un large accord de libre-échange totalement réciproque. Il inclurait en particulier les tracteurs destinés à un usage autre qu'agricole, ainsi que les accessoires, les pièces de rechange et les articles d'un genre nouveau qui sont actuellement assujettis à des droits de douane aux États-Unis. Les seuls articles importants pour lesquels le Canada devrait vraisemblablement renoncer à ces droits seraient les voitures de ferme et traîneaux. Cet accord arriverait sans doute trop tard pour avoir beaucoup d'effet sur le plan de production de tracteurs des grandes multinationales qui exploitent actuellement le marché. Mais en supprimant les inégalités du traitement tarifaire, on ferait disparaître la raison qui pousse de petites entreprises de l'Ouest à transporter leur usine aux États-Unis tout en favorisant la production au Canada d'un plus important volume de pièces et d'accessoires. Dans un accord de libre-

In mid-1977, the average minimum wage in the Canadian provinces was \$2.85 an hour, much higher than in many contiguous U.S. states and 15 per cent higher than the U.S. federal minimum of \$2.50 an hour. By 1978 the Canadian federal minimum was \$2.90 and the Quebec minimum stood at \$3.25. Moreover, the U.S. minimum wage legislation has many more exemptions than the Canadian laws, so that the effective differences are even greater than is indicated by the difference in rates. For instance in the United States, small businesses are exempted from paying the minimum wage.

Increases in minimum wage rates have two important impacts. First, they put great upward pressure on wages just above the minimum and, through time, on all wage rates as higher rates are adjusted to maintain long established differentials. Second, increases in minimum wages directly increase costs and reduce employment in low wage manufacturing and service industries. Studies in the United States have concluded that at both the federal and state level, minimum wage legislation has had a negative impact on employment levels.

The industry that is most directly affected by the high Canadian minimum wages is the Canadian hotel and restaurant industry. Mr. R. K. Groome of the Hilton organization told the Committee

"We now have the highest minimum wages in North America. The federal minimum wage, unless I am mistaken, is \$3 and two of the provinces have a minimum wage of \$3 while the highest minimum wage anywhere in the United States is \$2.50 or \$2.60. So we have an automatic disparity in wage levels." (II, 21:41)

Further, in this industry, the impact of the minimum wage is compounded by the low exemption for tipping. In the U.S., the general rule is that a 50 per cent exemption to the employer from the minimum wage requirement is given for tipping revenue. For example, in a state with a minimum wage of \$2.50, a bellman would be deemed to be receiving the minimum wage if he were paid \$1.25 by his employer. In Canada, the allowable deduction is smaller and is deducted from a generally higher base. Only Quebec and Ontario allow any differential at all. In 1976 in Quebec, for an occupation with tipping revenue, the differential has been forty cents on a minimum wage of \$3.15 (for employees over 18 years old). In Ontario, with a minimum wage of \$2.65 per hour, tipping is only taken into account in setting the minimum wage for waiters and waitresses serving liquor in a licensed outlet. For these workers, the minimum wage has been \$2.50 per hour, i.e., a 15¢ differential. The 1978 Ontario budget provided some improvement in the matter of the tipping exemptions, but it is still much more restrictive than in the United States.

Witnesses representing the tourist industry testified that for employees involved in serving food and beverages a tripling or quadrupling of the basic wage rate from tipping was not uncommon. Mr. Groome stated that there are "banquet waiters who earn \$20,000 a year, of which \$12,000 or \$13,000 is gratuities". (II, 21:21) Whatever the general impact of minimum wages on employment and the welfare of marginal workers, the most ardent supporter of this legislation would be hard pressed to justify its augmenting the income of employees that earn as much from tips in the hospitality industry as many employees do.

The original rationale for minimum wage legislation was to better the lot of lower paid employees. Some witnesses questioned that the anticipated benefits of this

échange, les petits producteurs canadiens pourraient profiter des mêmes économies d'échelle que celles qu'offre actuellement le marché américain.

f) Aide aux sociétés manufacturières en matière de droits de douane

Afin de rendre l'industrie canadienne plus concurrentielle, deux méthodes ont été adoptées: la détaxe et les remises de droits de douane qui permettent de rembourser à une société les droits et les taxes payés ou exigibles sur des produits importés. De l'avis du Comité, on pourrait toutefois encore en améliorer l'application. Une troisième méthode, le décret de remise, visant à favoriser la production nationale et à accroître indirectement les exportations, a déjà fait l'objet d'une étude dans ce chapitre. Le projet de création de zones de libre-échange est aussi examiné.

i) Détaxe

Une disposition de la Loi sur les douanes du Canada prévoit qu'on accorde à une société une détaxe (*drawback*) ou un remboursement de droits de douane et de taxes dans deux cas. En premier lieu, lorsque le numéro tarifaire de l'article figure à la liste B du tarif douanier, une détaxe de 50% à 99% est accordée selon le produit de base en question. Par exemple, au numéro tarifaire 97052-1, une machine «d'une classe ou d'une espèce non faite au Canada» qui doit être utilisée dans la fabrication d'automobiles bénéficie d'une détaxe de 99%. En deuxième lieu, une détaxe destinée à favoriser l'exportation est accordée à une société pour un produit importé qui sera ensuite réexporté ou utilisé dans la fabrication de biens d'exportation. La raison en est que les exportateurs ne doivent pas se voir empêchés de soutenir la concurrence sur les marchés extérieurs à cause des coûts élevés que leur occasionnent l'imposition de tarifs douaniers. En 1975-1976, le ministère du Revenu national a accordé 22,000 détaxes évaluées à \$138 millions.

Des représentants de l'industrie ont déploré que le système actuel impose des frais supplémentaires inutiles aux sociétés canadiennes. En effet, le remboursement des droits de douane peut se faire attendre, jusqu'à un an après la date d'entrée, si bien que de très fortes sommes s'accumulent, et restent immobilisées sans produire d'intérêts et contribuent à alimenter l'inflation. En outre, la justification et le traitement de la demande nécessitent du temps et des efforts et entraînent des frais. Dans certaines circonstances, ce système peut aussi augmenter le prix de marchandises canadiennes sur les marchés étrangers puisque pour calculer des droits de douane dans les pays étrangers, les douaniers d'autres États ajoutent parfois à leur évaluation des produits canadiens les droits payés par les sociétés canadiennes, qu'une détaxe soit prévue ou non. Par ailleurs, comme la détaxe est limitée à 99%, il se produit automatiquement une perte de 1% des droits de douane versés pour chaque article. Des manufacturiers canadiens ont signalé l'existence de systèmes d'entrée en franchise temporaire qu'utilisent plusieurs autres pays industrialisés de préférence à la détaxe pour encourager les exportations.

Le Comité recommande donc qu'on modifie l'actuel système de détaxe pour en adopter un autre prévoyant une exonération ou une remise de droits de douane à l'entrée de marchandises importées qui doivent servir à la fabrication de produits d'exportation ou qui doivent elles-mêmes être ultérieurement réexportées. L'opéra-

legislation have been realized and whether this approach is the best means of pursuing this objective. Mr. John Bulloch, President of the Canadian Federation of Independent Business, summarized this viewpoint.

"To have higher minimum wages in Canada than in the United States is, in my opinion, foolish. There have to be better ways of dealing with the social problems of those who are called our "working poor" than the minimum wage route, which is a very inefficient route. You have situations where, for example, a 60 cents an hour difference between Montreal and U.S. firms that are involved in fairly standardized types of manufacturing simply result in those firms just moving their operations across the border." (II, 22:20,21)

The Federation argued that the minimum wage has reduced the number of jobs available to this group and in particular, many apprentice-style jobs which were low paying, but where the employee was receiving training in a skill that would generate income later, disappeared. The high unemployment rates among teenagers appears to be, in part, a result of the incidence of minimum wage laws. This point of view has recently received recognition from several provinces which have instituted programs to subsidize employers who hire students. Ontario and Quebec for example pay employers part of the wages of a student enabling enterprises to use inexperienced or apprentice-level youth in jobs for which they could not afford the full minimum wage.

Direct comparisons with the minimum wage situation in the United States however ignore the fact that U.S. low-income families are able to supplement their income with food stamps and other benefits. To the extent that the gap between the Canadian and the U.S. minimum wage is narrowed, it will be necessary to supplement the income of low-income families in Canada by direct means. Canadian competitiveness would be better promoted by such an approach rather than having a higher minimum wage in Canada than the United States.

The present disparity in Canadian and U.S. minimum wages has been a factor in raising average Canadian wage levels in the tourist industry to as much as 24 percent higher than in comparable U.S. industry. The legislated minimum levels are, in fact, so far out of line in a number of provinces as to make even parity a difficult objective to achieve except gradually over a number of years. The Canadian federal and provincial legislators should be more aware of the upward pressure effect of minimum wage levels on other wage levels. In order to keep their industries competitive they should understand the importance of keeping an eye on the minimum wages in the contiguous states across the border to ensure that their minimum wage level is no higher. There is no reason why Canada should be a North American leader in minimum wages.

Accordingly, **the Committee recommends that increases in Canadian minimum wages be restrained so that the gap with those in the United States, in particular with the competitive northern states, is gradually closed. As movement in this direction occurs, it would be necessary to put in place programs for supplementing the income of low-income families in Canada.**

4. Small Businesses

Small businesses constitute the vast majority of productive enterprises in Canada. Although they predominate in the service and tourist sectors, they also

tion doit avoir lieu au point d'entrée et les exonérations doivent être accordées en fonction des déclarations faites par l'importateur sous réserve de lourdes sanctions en cas d'infraction ou de non-réexportation. Il devrait aussi être possible d'en appeler d'une décision et de la faire annuler. Ce système modifié contribuerait à atténuer les problèmes de liquidité des entreprises d'exportation canadiennes et il permettrait aux sociétés canadiennes de réaliser certaines économies de frais d'administration, ce qui accroîtrait leur compétitivité à l'étranger.

ii) *Remise de droits de douane*

Un autre type de remise, plus rare toutefois, est accordé par décret à des sociétés industrielles qui sont exonérées d'avance pour une période limitée des droits de douane, et fréquemment des taxes de vente, perçus sur des biens d'importation destinés à l'exportation. L'objectif visé s'apparente à celui des détaxes, c'est-à-dire qu'on veut ainsi accroître la compétitivité des entreprises d'exportation. Malheureusement, comme pour obtenir ces remises il faut une autorisation par décret, les démarches administratives peuvent les bloquer. Une société a été informée en juin 1977 qu'elle allait sous peu être avisée d'une décision. C'est seulement en mars 1978 qu'on l'a avertie qu'une ordonnance de remise, valide d'octobre 1977 à décembre 1978, lui avait été accordée. Seulement, quand la société l'a reçue, cinq des quatorze mois de la période de validité s'étaient déjà écoulés et les avantages qu'elle aurait pu en tirer étaient réduits d'autant.

Le Comité estime que les ministères du Revenu national et des Finances doivent étudier ce qu'il convient de faire pour rationaliser la formalité permettant d'obtenir un décret de remise spécial. Le dispositif des décrets est peu commode en pareil cas. Les ministres sont trop occupés pour vaquer à de tels détails tarifaires. Puisqu'on procède actuellement à une révision approfondie de la Loi sur les douanes, **le Comité recommande qu'on envisage de la modifier afin de donner une assise législative à la procédure de remise.**

iii) *Zones de libre-échange*

L'Association des importateurs canadiens préconise l'adoption d'un système de zones de libre-échange. Ces zones ont connu un grand succès en Europe, et les États-Unis en ont établi 17. Il s'agit de secteurs administratifs où les marchandises pourraient entrer de l'étranger, y être traitées, transformées ou emmagasinées puis réexportées sans qu'interviennent les douanes canadiennes. Des droits ne seraient perçus que si les marchandises passaient de la zone de libre-échange au Canada.

Après enquête, le Comité a découvert que les zones de libre-échange des États-Unis n'étaient pas vraiment actives, que la fabrication y était très limitée. Un grand nombre des marchandises sont finalement exportées aux États-Unis et non pas vers d'autres pays. La valeur des marchandises qui quittent ces zones pour entrer au Canada semble insignifiante. D'autre part, l'instauration de zones de libre-échange au Mexique semble viser d'abord et avant tout des objectifs sociaux, c'est-à-dire qu'on veut ainsi décourager l'engorgement de villes déjà surpeuplées. Compte tenu de la réorganisation administrative proposée, le Comité est convaincu que le système canadien de détaxe, d'entrepôts en douane et de remises de droits spéciales offre une

constitute 80 per cent of manufacturing companies. In spite of their very large numbers, however, small businesses in Canada provide less than 20 per cent of all manufacturing employment in Canada and less than 15 per cent of the total value of manufacturing shipments.* Since Canada lacks a legal definition of a small or medium sized business, statistics are somewhat unreliable.

In a number of industries Canada's geographic and demographic make-up favour the producer serving a small local market. Proximity to markets is a crucial element of secondary manufacturing. Transportation costs reinforce this advantage and this factor will gain in importance as energy costs grow, as Mr. John Bulloch, President of the Canadian Federation of Independent Business, reminded the Committee.

"The more efficient types of structures in the future will be smaller enterprises that are more regional than national in their composition because of the growing influence of energy-related transportation costs. There will be a mini-plant movement which should get under way in the early 1980s in terms of efficient, sophisticated, smaller operations that are more regionally located because of transportation costs—brick plants, cement plants, bakeries, dairies, and this type of thing." (II, 22:11)

Over the years, a number of government programs have been put in place to provide various forms of assistance and support, but they have been somewhat random in their impact. More serious from the point of view of the small business community has been the lack of a focal point in government to which they could relate, such as the Small Business Administration in the United States, and which could defend and promote their interests.

Small businesses in Canada face some special problems. Their financial resources are small, so that they find great difficulty in borrowing if they need funds to take advantage of a special opportunity. Paper work demanded by both levels of government can be very onerous. Small Canadian firms complained that many U.S. subsidiaries in Canada were restricted in their authority to subcontract, thereby cutting off an important source of orders.

In order to understand the concerns of the small business community and appreciate its potential in the field of trade with the United States, the Committee invited the Canadian Federation of Independent Business, which was formed a decade ago to represent small business, to testify.

It is interesting to note how many of Mr. Bulloch's concerns were shared by other witnesses from the private sector who represented large firms. These included the need to hold down unit costs, the effect of too-high minimum wages, the cost of borrowing, the over-valued Canadian dollar and, in general, the need to increase efficiency.

The work of the Federation is already having perceptible results in terms of government action. The first major step was the establishment of the Ministry of State for Small Business and its presence has produced action in a number of fields of interest to small business. The time-consuming requirements of government for

* Background study for the Science Council of Canada, April 1973, special study No. 26: *Governments and Innovation*, page 161

solution de rechange déjà existante, préférable aux zones de libre-échange, surtout si les systèmes de détaxes et de remises de droits sont réorganisés de la manière proposée par le Comité.

3. Industrie touristique

Au chapitre des comptes invisibles, notamment des services, le déficit du Canada a connu ces dernières années, un accroissement rapide et la partie de ce déficit correspondant au secteur des voyages a fortement augmenté, passant de 10% en 1975 à 20% en 1976. La principale raison de ce bond est un changement qui s'est produit dans le tourisme entre le Canada et les États-Unis. Jusqu'en 1975, le Canada bénéficiait d'un excédent de sa balance touristique, mais la tendance s'est inversée cette année-là et en 1977, le déficit a atteint \$770 millions. Il est à craindre que ce phénomène ne traduise des changements sociaux importants et ne soit donc difficile à modifier.

A partir de 1975, le nombre des touristes américains en visite au Canada a baissé pendant trois années consécutives, alors que le nombre des Canadiens se rendant aux États-Unis augmentait. Pour la première fois en 1976, le nombre des Canadiens qui sont allés aux États-Unis a dépassé le nombre des touristes américains venus au Canada. A l'époque, on a attribué ce phénomène aux célébrations du bicentenaire des États-Unis, mais il semble maintenant que des motifs plus profonds soient en cause. Les Canadiens voyagent davantage et semblent s'orienter vers un style de vie comportant des vacances d'hiver passées le plus souvent au soleil de la Floride ou de la Californie. Par ailleurs, les Américains entreprennent de plus en plus des voyages outremer. Ceux qui viennent malgré tout au Canada trouvent qu'il leur en coûte plus cher que par le passé. En outre, des témoins ont indiqué au Comité que les Américains avaient l'impression que les Canadiens étaient moins hospitaliers et moins chaleureux qu'avant. La situation politique au Québec a également été mentionnée comme un élément dissuasif probable pour les touristes américains.

Il n'est pas douteux que l'élévation des coûts au Canada les a sérieusement découragés. Une récente étude de Statistique Canada a établi que le coût des voyages s'était accru sensiblement plus vite au Canada qu'aux États-Unis. Si l'on prend 1971 comme année témoin, on constate qu'en 1978, les indices des coûts des voyages ont atteint 160 au Canada contre 140 seulement aux États-Unis. Cette augmentation au Canada a donc été supérieure d'environ 20% à la hausse générale des prix à la consommation sur la même période.

Des témoins ont indiqué au Comité que les augmentations salariales dans l'industrie hôtelière au Canada ont été plus rapides que la moyenne canadienne. M. F. G. Brander, président de l'Association de l'industrie touristique du Canada, a indiqué que le salaire moyen dans son industrie, qui est de \$7,828, est supérieur de 24% au chiffre américain de \$6,309. Certaines régions du Canada sont plus touchées que d'autres par ce phénomène. M. R. K. Groome, de la société Hilton, a indiqué que les salaires en Colombie-Britannique étaient les plus élevés de l'industrie hôtelière en Amérique du Nord. Il a donné des chiffres qui illustrent la différence des coûts de main-d'œuvre entre le Canada et les États-Unis:

form-filling are being somewhat reduced. A program to provide management advice, Counselling Assistance to Small Enterprises known as CASE, has been described by Mr. Bulloch as being "outstanding". A special federally-funded bank for small business, the Federal Business Development Bank (FBDB) has been set up and Mr. Bulloch maintained "it is doing a very good job". (II, 22:23) But the Federation thinks that the FBDB should be the "lender of last resort", and that the primary source of financing should be through the private banks. To further assist small businesses the government has proposed the creation of venture enterprise investment companies (VEICs) with special tax breaks to create pools of risk capital.

Mr. Bulloch drew attention to the high proportion of Japanese exports which are manufactured by small businesses in Japan—40 per cent—and compared this situation unfavourably with that in Canada. While he was persuasive in suggesting that small businesses in Canada had an unrealized potential for export, particularly to the United States, it must be recognized that the strong performance of small business in Japan reflects the strength of its secondary manufacturing industry, an area in which Canada is weak. In contrast, in fields in which Canada has a strong export performance such as automotive products, mining and mineral refining and smelting or plywood manufacturing, only big companies can establish the large capital intensive plants and the integrated production processes.

In response to a question to its membership as to how small businesses in Canada would react to free trade with the United States, the Federation received 10,000 replies. Surprisingly just under one-half supported the free trade idea revealing a much more open attitude to the idea than many large business representatives the Committee heard. Mr. James Conrad of the Federation staff explained the result in these terms.

"The small businessman is prepared to compete with a low tariff situation . . . He operates in a competitive environment; he is prepared to compete; he is prepared to expand his sales in the United States". (II, 22:27)

The need for rationalization and for achieving scale production in Canadian manufacturing industry has been stressed in this report. It is important to emphasize, however, that with modern capital intensive technologies, scale production is not a function of bigness or of large numbers of employees. What is required is specialized manufacture and adequate markets. The Japanese experience with exports by small business suggests that a move toward free trade with the United States could open important opportunities to small manufacturing enterprises in Canada to expand their production and sales. The response of members of the Federation is welcome evidence that they are prepared to face the challenge.

«La moyenne des salaires, exprimée en pourcentage du revenu total aux États-Unis se situe entre 25% et 35% des recettes totales d'un hôtel. Au Canada, à l'heure actuelle, il n'existe à ma connaissance aucun hôtel important qui dépense moins de 40%, et certains dépensent même 45%, voire 50% de leurs recettes en salaires.» (II, 21:39)

Le fait que le tarif des heures supplémentaires soit applicable après 40 heures de travail au Canada contre 44 heures aux États-Unis contribue également à l'élévation des coûts de main-d'œuvre au Canada.

M. Brander a estimé que dans la restauration, les prix canadiens étaient de 10% supérieurs aux prix américains et que la différence était encore plus grande pour les alcools. Le prix d'une bouteille de spiritueux dans certaines provinces atteint presque le double de ce qu'il est dans l'État de New-York. Les restaurateurs se préoccupent plus particulièrement de ce que, contrairement à ce qui se passe dans presque tous les pays du monde, aucune régie provinciale des alcools n'accorde le moindre escompte aux gros acheteurs, mais au contraire, la plupart d'entre elles imposent des frais de livraison, ce qui signifie que les hôteliers et les restaurateurs paient leur vin et leurs spiritueux plus chers que le consommateur. Les coûts plus élevés de la construction et du financement ont également été mentionnés par les représentants de l'industrie touristique canadienne pour les effets qu'ils avaient sur la non compétitivité du tourisme au Canada, parallèlement aux constatations que le comité a faites dans d'autres secteurs. Ces témoins ont également évoqué les difficultés engendrées par les pratiques et les règlements des douanes canadiennes en ce qui concerne les participants étrangers à des congrès qui souhaitent faire entrer au Canada certains articles d'exposition non destinés à la vente. Ils ont ajouté qu'un nombre réduit de congrès étaient organisés au Canada en raison de ces pratiques.

Les représentants de l'industrie du tourisme se sont également plaints de ce que les chambres d'hôtel au Canada sont frappées d'une taxe municipale sensiblement plus élevée qu'aux États-Unis. Le tableau 5 présente une comparaison des taxes municipales dans 13 villes canadiennes et américaines en 1977.

Tableau 5

Taxes municipales par chambre d'hôtel pour un échantillonnage de villes américaines et canadiennes

Ville (par ordre d'importance des moyennes)	Montant le plus bas par chambre	Montant le plus élevé par chambre	Montant moyen par chambre
1. Montréal	\$1,185	\$3,291	\$1,923
2. Québec	1,688	1,956	1,842
3. Toronto	677	2,197	1,437
4. New York	481	2,000	1,188
5. Winnipeg	994	1,371	1,143
6. Halifax	749	1,491	1,127
7. Boston	483	1,356	1,004
8. Edmonton	687	1,013	896
9. Calgary	667	951	812
10. Vancouver	443	1,301	790
11. Chicago	465	959	608
12. Philadelphie	160	903	533
13. Washington	166	721	396

Source: Laventhol and Horwath, présenté par les témoins de l'Association de l'industrie touristique du Canada le 24 mai 1977.

V NON-TARIFF MEASURES

In recent years, non-tariff measures have gained increasing prominence as barriers to trade, often more effective but less visible than tariffs in deflecting imports and much more difficult to bring under international control.* If tariffs are reduced as expected as a result of the GATT multilateral trade negotiations, non-tariff measures will play an even more important trade-inhibiting role. The GATT conference is conscious of this situation and is committed to deal with it as well as tariffs.

Between Canada and the United States, non-tariff measures have until now been less important in shaping bilateral trade patterns than tariffs. This is particularly true in comparison to either country's trade with Japan or the European Community. Nevertheless, a number of non-tariff measures are used by both Canada and the United States. Mr. Tom Burns of the Department of Industry, Trade and Commerce told the Committee "the United States' panoply of non-tariff measures is more of a barrier to Canadians than our panoply is to them." (I, 19:21) A list of some of the more important non-tariff measures notified by each country against the other, under the GATT notification procedure, is set out in Appendix II. They include customs valuations, countervailing measures, quotas, health and safety standards, subsidies and government procurement.

1. Customs Administration

a) The U.S. System

The U.S. non-tariff barrier (NTB) cited most frequently by Canadian officials and businesses as having a notable impact on Canadian exports is the administration of the United States customs. Canadian exporters complained of long delays (sometimes as long as two years) before an official ruling by the U.S. customs administration concerning a tariff classification could be obtained. An official ruling, once obtained, establishes the rate on the shipment in question and provides greater certainty of the rates of duty that will have to be paid on future shipments, since a ruling on a product cannot be altered without due notice and process. Unfortunately, however, a ruling is not applicable to all like products imported by other firms. Each shipper must acquire a ruling to avoid uncertainty over classification. Further, delays ranging from several months to years have been experienced in the processing of entry forms between the time of entry and the appraisal of the goods establishing the duty rate.

* Non-tariff barriers to trade are generally defined as policies, legislation, regulations or practices which have the effect of restraining imports. The definition can also be broadened to include voluntary export restraints and export and import quotas.

Les gouvernements de l'Ontario et du Québec ont depuis lors reconnu l'écart défavorable qui existait entre les deux pays ainsi que les répercussions néfastes que celui-ci avait sur le tourisme. C'est ainsi qu'en 1978, les deux provinces ont supprimé la taxe de vente sur les chambres d'hôtel, mesure qui contribuera à aligner les prix des chambres d'hôtel au Canada et aux États-Unis.

Les taxes qui frappent l'alcool placent également l'industrie touristique en position concurrentielle défavorable. Bien que les règlements en la matière varient énormément étant donné que ce sont les provinces qui régissent les ventes d'alcool, la situation au Québec décrite par M. Groome est tout à fait typique de celle qui prévaut dans les autres provinces.

«Dans la province de Québec, un détenteur de permis d'alcool verse des milliers de dollars pour son permis et doit ensuite payer le prix normal de chaque bouteille de spiritueux, plus 5% et \$0.70 par caisse pour le transport. En outre, le consommateur paie une taxe de vente de 10%.» (II, 21:41)

Les témoins ont affirmé que le prix plus élevé des alcools expliquait en partie le fait que les prix pratiqués dans la restauration soient plus élevés de 10% au Canada qu'aux États-Unis.

En 1975 et 1976, le dépit des visiteurs américains devant le niveau élevé des prix canadiens a été encore aggravé par le taux de change du dollar américain lorsque le dollar canadien valait \$1.03 É.U. Selon les témoins de l'industrie touristique, cet élément les a rendus beaucoup plus sensibles aux services qu'ils recevaient et au prix qu'ils payaient pour les repas et la boisson. La baisse qu'a enregistrée le dollar canadien depuis 1977 devrait nécessairement améliorer leur réaction devant les prix élevés pratiqués au Canada. Elle devrait également dissuader les Canadiens de se rendre aux États-Unis ou d'y rester aussi longtemps.

Enfin, l'article 602 de la loi américaine de réforme fiscale de 1976 porte atteinte à la balance touristique du Canada et des États-Unis. Cette loi limite à deux le nombre des congrès organisés à l'étranger dont les dépenses peuvent être déduites aux fins d'impôt et assortit la déclaration de ces dépenses de conditions beaucoup plus sévères. En vertu de l'actuelle loi américaine, les dépenses relatives à un congrès ne peuvent être déduites que si la ville où il a lieu est compatible avec la «portée territoriale» de l'organisation en cause. Au Canada, seules les dépenses relatives à deux congrès peuvent également être déduites de l'impôt sur le revenu *qu'ils aient lieu au Canada ou à l'étranger*. Les restrictions américaines auxquelles viennent s'ajouter des déclarations de dépenses sévèrement contrôlées, ne s'appliquent qu'aux congrès qui ont lieu à l'étranger.

Depuis que cette loi a été adoptée par le Congrès américain, de nombreux groupes et organismes à portée nord-américaine qui organisaient leur congrès au Canada de façon périodique ont annulé leurs réservations. Si les congrès ont maintenant lieu aux États-Unis, le déficit de l'industrie touristique s'accroîtra non seulement en raison de la perte de devises américaines que connaîtra le Canada, mais également en raison de l'augmentation des dépenses canadiennes aux États-Unis. L'effet de ces deux facteurs sur la balance touristique se chiffre entre \$100 et \$200 millions. A ce propos, M. Brander a déclaré au Comité ce qui suit:

«Si l'article 602 reste en vigueur, il nous en fera perdre la plus grande partie et entraînera une fuite supplémentaire de capitaux, car ces congrès tenus périodiquement au Canada se

Once a rate has been established, the total duty paid depends on the evaluation of the goods. The United States has three methods of evaluation. The "old system" remains in force for a special list of about 1000 products. It values the product at its export or foreign value, whichever is higher. The foreign value is the value at a sales level where *anyone* can purchase it. If different prices are charged to large customers than small, the value for duty purposes would be established at the price charged the small retailer, since, by definition, the discount for large orders is not available on purchases of any size. In effect, volume discounts are ignored. This old value system, which applies among other products to auto aftermarket parts, has the effect of raising the duty significantly. Officials told the Committee that this was one of the principal non-tariff barriers they wished to discuss with the United States at Geneva.

The new U.S. value system covers the bulk of remaining goods. It is less protective but there are frequently costs included in the valuation for duty purposes, which are relevant to some export and domestic sales but not to the particular one being assessed. An example would be costs for warehousing in Canada that did not apply to export sales to the port in question. With both the new and the old system, considerable discretionary scope exists for assessing the value of transactions between related companies or within the same company.

A third system of evaluation, which has received considerable attention from EC industrial interests is the "American selling price" system. However, it applies principally to benzenoid chemicals which are not now an export of Canada to the United States.

b) The Canadian System

The Canadian customs system differs from that of the United States. Most decisions on classification are made by the customs officer at the time of entry. An importer has a right to register an appeal of this decision within 90 days. On rare occasions the Department of National Revenue will change a custom official's decision. It appears that less uncertainty for the importer is generated by this system as compared to the provisional rulings used by the United States.

The Canadian valuation system is based on the fair market value of like goods as sold in the home market of the exporting country. An overriding feature of the Canadian valuation system is that the value for duty must not be less than the selling price to the Canadian purchaser exclusive of all charges on the goods after they leave the point of entry. Quantity and trade level are taken into account in the calculations. The United States has criticized the procedures for valuation when there are no similar trades in the country of origin. The procedure in such cases is to add an estimate of normal profit on such sales to the costs of production. The Americans believe that the resulting valuations are too high. U.S. exporters also complain that they must divulge confidential information to the customs officials—information which could plague them in anti-dumping or countervail suits. That the Canadian customs officers are bound by oath to respect the confidentiality of information provided to them does not significantly reduce this concern. The extent to which Canadian customs officials seek information abroad from exporting companies is unique.

tiendront maintenant aux États-Unis, et nous verrons des Canadiens se déplacer pour y assister.» (II, 21:15)

M. Groome a fourni au Comité des détails sur les réservations d'hôtel annulées par des groupes américains qui devaient tenir des congrès dans quatre grandes villes canadiennes d'où il ressort que dans les trois mois et demi qui ont suivi l'entrée en vigueur de la loi américaine, ces hôtels en question ont perdu \$24 millions.

«Si l'on multiplie ce chiffre par trois, coefficient généralement retenu pour le calcul des autres dépenses des délégués américains à des congrès tenus au Canada, y compris le transport aérien, les frais de taxi, les distractions et les loisirs, on atteint rapidement un total de \$100 millions.» (II, 21:15)

Parmi ces annulations, on compte celles d'organisations aussi importantes et prestigieuses que l'*American Newspaper Publishers Association*, la *Mortgage Bankers Association* et l'*American Bar Association*.

Le gouvernement fédéral a évoqué ce problème de la façon la plus énergique avec le gouvernement américain qui a répondu en partie à sa demande au début de l'année 1978 en proposant au Congrès des modifications visant à restituer au Canada certains des avantages dont il bénéficiait auparavant. Il n'est pas sûr cependant que le Congrès réagisse favorablement. Il est regrettable que le sort réservé au problème de l'impôt sur les dépenses relatives à un congrès soit lié dans l'esprit de nombreux membres du Congrès à la récente entrée en vigueur d'un amendement fiscal canadien (Bill C-58) qui vise à encourager la publicité canadienne dans les revues et stations de télévision nationales. Les groupes américains, dont les intérêts étaient ainsi mis en cause, ont exercé des pressions qui ont réussi jusqu'à présent à prouver que la modification à la Loi Canadienne de l'impôt sur le revenu portait atteinte aux intérêts américains et que toute mesure visant à mitiger, pour le Canada, les conséquences des restrictions américaines sur les dépenses déductibles pour des congrès, devait avoir, pour contrepartie, l'abrogation de la récente modification législative canadienne. Cette situation est complexe et particulièrement délicate sur le plan politique, mais elle porterait davantage atteinte aux intérêts du Canada qu'à ceux des États-Unis. **Le gouvernement doit essayer de trouver une solution de compromis.**

Les mesures de redressement à envisager pour combler le déficit de la balance touristique devront avoir deux objectifs commerciaux: il faudra tout d'abord persuader davantage de Canadiens de voyager dans leur pays et ensuite, encourager plus d'Américains à venir chez nous et à y rester plus longtemps. Dans cette double optique, les témoins ont reconnu qu'il y avait lieu de renforcer l'effort de publicité ainsi que les techniques de commercialisation. Voici ce qu'a dit M. Brander à ce sujet:

«Le Canada ne peut pas être concurrentiel sur le marché du tourisme international ou national s'il n'augmente pas ses efforts de commercialisation et de publicité. Il est indispensable d'augmenter largement la publicité sur les marchés canadiens et étrangers si l'on espère pallier la crise touristique que nous connaissons à l'heure actuelle. Le gouvernement fédéral doit distinguer entre les coûts et l'investissement. Nous sommes d'avis que l'Office de tourisme du Canada doit disposer d'un budget plus adéquat. Il va sans dire, cependant, que ces dollars doivent être dépensés judicieusement. Il faut réévaluer les besoins du marché, créer plus de programmes ou les changer de façon à permettre au tourisme canadien d'être concurrentiel sur un marché en rapide évolution.» (II, 21:17 et 18)

Given the similarity of Canadian and U.S. trading practices and the importance of the trade between the two countries, **bilateral efforts to make the two systems of valuation for duty purposes more similar would be constructive. Codes for reciprocal treatment of similar situations would be easier to negotiate and enforce if the basic systems were more compatible.**

2. Countervailing Measures

The United States countervailing duty law is of major concern to Canada. This law is not fully in conformity with GATT in that it does not require a finding that material "injury" to domestic industry has occurred before an extra duty can be imposed, compensating for foreign subsidies affecting export prices. This variance of the U.S. countervail is technically permissible because the U.S. law pre-dated the GATT provision. However, when the United States extended its law to cover non-dutiable goods in 1974, they were obliged to include the injury provision for these goods.

The injury provision has been part of the anti-dumping code and has prevented some abuses in its application. For example, in 1973, ALCOA lodged a dumping complaint against ALCAN's exports to the United States. Although the Tariff Commission ruled that dumping had technically occurred, no injury was found, and consequently, no anti-dumping duties were levied. For this reason, **persuading the United States to make their countervailing duty law conform with the requirements of Article VI of GATT is and should be an important objective in the present tariff negotiations.**

Another problem with countervailing duty is the ambiguity surrounding the extent of its applicability. General subsidies or tax preferences tied to export performance, such as the duty remission plan on automobiles which preceded the 1965 Auto Pact, obviously qualify. However, *any* tax or subsidy that influences costs will indirectly affect the competitiveness of Canada's goods in the United States.

In 1973, acting on a complaint, the United States Treasury decided that exemptions from municipal tax, aid from Industrial Estates Limited in Nova Scotia and federal regional grants to the Michelin Tire Company represented an export bounty. A countervailing duty of over 6 per cent was imposed; this level of duty adjusts with a number of factors and is now between 2 and 3 per cent. Michelin has so far paid over \$6 million in these duties. The company has continued to appeal the case which is still before the courts. Concerning injury and the pervasiveness of similar practices in the U.S. in this case, Mr. A. V. Peters of Michelin commented:

"When we raised this question of injury in a discussion with representatives of Treasury . . . we were told that it was completely irrelevant. . . . When we raised the question of the assistance available in the United States—in some states, because in the United States it is very often a local question—it was much more extensive than what we know in Canada. The answer was always, 'it is irrelevant'." (II, 24:10)

The Committee considers that an effective delineation between substantive subsidies encouraging export expansion and subsidies which have a minimal effect on export prices and which are elements of programs with other legitimate purposes, must receive high priority in bilateral discussions with the United States as well as

Entre 1973 et 1977, le budget de l'Office de tourisme du Canada n'a augmenté que de 19.6%, alors que celui du ministère de l'Industrie et du Commerce augmentait de 61.7% et le budget général du gouvernement fédéral, de 100%. Manifestement, on a déjà reconnu que les États-Unis doivent être l'objectif principal de la promotion touristique du gouvernement canadien. M. T. R. G. Fletcher, de l'Office de tourisme du Canada, a indiqué au Comité qu'en 1975, les trois quarts des dépenses de l'Office (\$12 millions sur \$16 millions) visaient à encourager les Américains à voyager au Canada et que \$2 millions environ ont été dépensés pour encourager les Canadiens à voyager davantage dans leur pays. Le Comité estime que cet effort devrait être non seulement maintenu, mais encore renforcé. **Le Comité recommande par conséquent que l'on augmente les crédits mis à la disposition de l'Office de tourisme du Canada.** Tout effort visant à encourager une augmentation du tourisme au Canada devrait être déployé en coopération avec les provinces.

Dans le domaine des voyages à forfait, on ne peut pas dire que, jusqu'à présent, les compagnies aériennes canadiennes aient déployé beaucoup d'efforts pour encourager le tourisme à travers le Canada. Elles ont, au contraire, mis presque exclusivement l'accent sur les forfaits «tout compris» vers le Sud et le soleil. Les compagnies américaines offrent depuis un certain temps cependant des vols nolisés avec réservation à l'avance à travers tous les États-Unis. Elles offrent également des forfaits de ski «tout compris» pour les États-Unis jusqu'aux stations de ski de Vail ou d'Aspen et proposent des allers et retours simples (*no frills*) sur les vols réguliers en semaine de New York à Los Angeles à des tarifs très abordables.

Au début de 1978, les compagnies canadiennes se sont enfin mises à proposer des forfaits comparables, bien que peu nombreux. La Commission canadienne des transports a finalement accordé son approbation pour les vols nolisés au tarif APEX dans tout le pays. On peut maintenant obtenir des sièges en nombre limité au tarif Noliprix sur les vols intérieurs canadiens. Pour les vols de longue distance au Canada, Air Canada a lancé un tarif de nuit simple appelé «Chouette» qui ne requiert pas de réservation à l'avance. Air Canada et CP Air proposent des forfaits de ski «tout compris» de Toronto à Banff, qui s'adressent au marché intérieur. Ces campagnes de promotion, attendues depuis longtemps, devraient favoriser les voyages est-ouest, au lieu de la circulation nord-sud qui prévaut actuellement. Malgré tout, il existe des lacunes dans la gamme proposée par les compagnies aériennes. Les forfaits de ski comprenant le transport aérien et l'hôtel ont un caractère saisonnier. Rares sont en été les forfaits «tout compris» qui pourraient attirer aussi bien des touristes américains que des vacanciers canadiens désireux de se rendre d'un bout à l'autre du pays à cette saison.

En conclusion, on a beaucoup fait ces derniers temps, pour stimuler l'industrie touristique canadienne. Les possibilités de voyager à moindres frais sur l'ensemble du territoire canadien sont encourageantes. La récente décision ministérielle fédérale-provinciale visant à encourager le tourisme et les voyages à forfait a été très bien accueillie. La décision qu'ont prise certaines provinces de supprimer les lourdes taxes qui frappaient les chambres d'hôtel devrait permettre aux hôteliers canadiens d'attirer davantage de touristes américains et canadiens. La chute du dollar canadien par rapport à la devise américaine a certainement donné un coup de pouce à cette industrie. Dès l'année 1978, on prévoyait une augmentation du tourisme au Canada et une diminution du nombre de Canadiens se rendant aux États-Unis.

in the multilateral tariff negotiations. In 1977 Canada promulgated its own countervailing duty regulations that are consistent with the GATT articles. Clearly, if the United States substantially widens the application of countervailing duty, Canada will retaliate. Both parties will lose from the resulting contraction in trade and the frustration of legitimate objectives such as regional development.

A retaliatory sequence did start following the introduction of the Domestic International Sales Corporation (DISC) by the United States in 1971. The Canadian government countered with the reduced corporate tax rate for manufacturing industry. In September 1972, it also imposed the Import Surveillance Program designed to identify export-tied tax reductions, such as offered under DISC. As the Committee heard from the Canadian Importers' Association, the Surveillance Program is in itself a hindrance to trade. Importers of goods valued over \$10,000 must provide information on tax benefits received and the extent to which they affect prices. Without such a declaration, goods can enter but a deposit of \$100 per shipment must be posted. The Surveillance Program was prudent preparation for a "countervail war".

The United States government was also preparing itself for such an eventuality. The U.S. Trade Act of 1974 provided a number of wide-ranging powers that could have severely curtailed trade, if interpreted in a protectionist manner. Article XIX of GATT permits emergency safeguard action if imports cause or threaten to cause material damage. In the 1974 law, U.S. procedures under this escape clause became more protectionist with the President having less scope to avoid taking restrictive action, if the International Trade Commission found that imports were linked to injury, either potential or actual. In addition, the President was given powers to act, if another country's commercial policy restricted or discriminated against U.S. trade, if unjustified denial of access to primary goods occurs, if foreign subsidies or taxes unduly affect U.S. commerce, and if "unfair" marketing practices disrupt a U.S. industry. These powers are so all-embracing that there is no longer an effective constraint within U.S. law preventing the President from undertaking protectionist policies. These powers have been buttressed by a substantial expansion of operational staff. One commentator writing in the *Journal of World Trade Law* during 1974 noted that the staff dealing with anti-dumping and countervail complaints had increased by a factor of ten in the preceding two years.

Fortunately, no such "war" has occurred, and the Michelin case has not stimulated a spate of similar cases. Although this has been fortunate for the two countries, Michelin considers itself a casualty of governmental manoeuvring. Mr. Peters commented:

"I have the impression that discreetly I am being encouraged to have the company drop its case. In other words, our case is becoming an embarrassment of some sort. Since the realization came that it was a decision against Michelin, it is quite conceivable that reassurances were given that the countervailing duties on that basis would not be imposed on other companies, and everybody seems to be happy but Michelin." (II, 24:9)

Beyond providing information consistent with Canadian law and international protocol, the Canadian Government can provide only limited assistance to an individual company in a case involving foreign law, and has properly concentrated its diplomatic attention on negotiating a more favourable environment for Canadian industry as a whole.

Il y a cependant beaucoup à faire pour améliorer la situation dans cet important secteur de l'économie, dont les rentrées en devises se classent au cinquième rang des industries nationales. Ce secteur emploie une forte main-d'œuvre (88,000 employés en 1976 directement ou indirectement). Il assure des emplois dans les régions éloignées offrant peu d'autres possibilités de ce point de vue et il procure une situation à un grand nombre de travailleurs urbains sans spécialité.

Outre une augmentation des crédits à mettre à la disposition de l'Office de tourisme du Canada, le **Comité recommande qu'un groupe de travail fédéral-provincial soit créé pour étudier tous les éléments de l'industrie touristique**. Il devra recommander aux deux niveaux de gouvernement de chercher à améliorer la compétitivité de ce secteur industriel fragmenté et négligé qui, au total, a des répercussions considérables sur la balance des paiements du Canada avec les États-Unis.

Le salaire minimum et les problèmes qu'il pose

Le taux relativement élevé du salaire minimum du Canada par rapport à celui des États-Unis a provoqué au Canada une baisse de compétitivité en créant une pression à la hausse sur le niveau général des salaires. Mais c'est dans l'industrie touristique que le salaire minimum exerce la plus grande influence.

Comme le montre le Tableau 6, le salaire minimum moyen au Canada est passé, au cours de la décennie allant de 1967 à 1976, de 75% à 120% du salaire minimum américain.

Tableau 6
Indices des salaires minimums

	CANADA			ÉTATS-UNIS	
	Fédéral	Composite ¹	Évolution de l'indice composite d'une année ³ à l'autre	Fédéral	Évolution d'une année à l'autre
1967	75.7	73.8	4.8	87.5	
1968	75.7	78.6	6.5	100.0	14.3
1969	75.7	86.9	11.1	100.0	0
1970	100.0	100.0	14.9	100.0	0
1971 ²	103.1	108.3	8.3	100.0	0
1972	109.4	116.1	7.2	100.0	0
1973	118.8	126.5	9.0	100.0	0
1974	137.5	146.4	15.7	125.0	25.0
1975	162.5	183.4	25.3	131.3	5.0
1976	181.3	205.6	12.1	143.8	9.5

1. Les taux provinciaux (90%) sont pondérés par la population active provinciale de 1975; la pondération au niveau fédéral est de 10%.

2. Les indices de 1966 à 1971 sont tirés du Rapport de la Commission des prix et des revenus.

3. Année 1970 = indice 100.

Sources: Différents numéros de la Gazette du travail. Rapport final de la Commission des prix et des revenus
U.S. Statistical Abstract, 1977, p. 411.

3. Anti-Dumping Measures

As with the countervailing measure, U.S. and Canadian anti-dumping provisions differ because the U.S. law was enacted prior to the formation of an international code under GATT. A potentially significant difference involves the interpretation of "injury". The Canadian law requires that dumping be the *principal* cause of *material* injury; U.S. law only requires that "injury by reason of dumped imports" exist, and the competent U.S. authorities have much more freedom in interpreting what constitutes injury. In practice, however witnesses testified that U.S. enforcement practices to date were similar to the Canadian.

Another difference is that, in the United States, the Secretary of the Treasury can initiate an anti-dumping investigation on the complaint of a single member of an industry. In Canada, the Deputy Minister of National Revenue has to determine whether there is evidence that dumping has affected domestic producers *as a whole* before action is initiated. On the other hand, U.S. law requires anti-dumping action to be taken within a certain time frame. Decisions on Canadian anti-dumping cases have taken considerably longer to determine until recently when guidelines for processing complaints which provide for similar timing to U.S. practice were adopted by the Department of National Revenue. Canadian companies producing for the domestic market have complained of the high cost and long periods of time involved in getting relief. Canadian importers on the other hand complain that the Canadian anti-dumping authorities are over-zealous in regard to alleged dumping.

Between 1969 and mid-1977 Canada investigated 44 anti-dumping cases involving U.S. exports into Canada, approximately five cases a year. The frequency of U.S. anti-dumping investigations has, until recently, been similar. However, the scope for other investigations concerning injury have been substantially widened beyond the boundaries of traditional dumping and countervail by Section 337 of the U.S. Trade Act. Under that section, the International Trade Commission is empowered to counteract "unfair methods of competition and unfair acts in the importation of articles into the United States". Imports may be restricted if a marketing practice has "the effect or tendency . . . to destroy or substantially injure an American industry or prevent the establishment of such an industry". Over 20 investigations, under the powers granted in this section, have been initiated since the U.S. Trade Act became law in early 1975.

On occasion, as during the U.S. automotive anti-dumping investigation of 1975, Canada has complained that U.S. anti-dumping procedures were not initiated in conformity with the GATT anti-dumping code. As the U.S. law pre-dated the GATT code there is no requirement to bring the legislation into full conformity. In the automotive case, one Congressman's complaint on behalf of the UAW was sufficient to launch the case. Canada, along with other countries, contends this does not constitute a complaint on behalf of an "industry" as defined by the code.

Nevertheless, on balance, the situation has improved in respect to anti-dumping. Prior to the Kennedy Round of multilateral trade negotiations, anti-dumping was a very considerable trade barrier between Canada and the United States. According to a Canadian official, the successful Kennedy Round had a positive effect on the U.S. anti-dumping procedures, "eliminating all of the worst excesses". However, the

Au milieu de l'année 1977, le salaire minimum moyen dans les provinces canadiennes était de \$2.85 l'heure, ce qui est beaucoup plus élevé que la plupart des États américains limitrophes, et de 15% supérieur au salaire minimum fédéral aux États-Unis qui est de \$2.50 l'heure. En 1978, le salaire minimum fédéral du Canada était de \$2.90 alors que celui du Québec s'élevait à \$3.25. En outre, la législation américaine qui régit le salaire minimum prévoit beaucoup plus d'exceptions que les lois canadiennes, si bien que les différences réelles sont encore plus marquées que ne l'indiquent les différences de taux. Aux États-Unis, par exemple, les petites entreprises sont dispensées du salaire minimum.

Les augmentations du salaire minimum ont des répercussions importantes. Tout d'abord, elles exercent une forte pression à la hausse sur les salaires situés justes au-dessus de ce minimum, et, avec le temps, sur tous les taux de salaires dans la mesure où les échelles supérieures sont rajustées de façon à maintenir des écarts depuis longtemps établis. En deuxième lieu, elles se répercutent directement sur les coûts et réduisent l'emploi dans les industries de fabrication et des services où les salaires sont bas. Des études effectuées aux États-Unis ont montré que les lois régissant le salaire minimum ont eu, tant à l'échelle de la nation que de l'État, des répercussions néfastes sur le niveau de l'emploi.

L'un des secteurs les plus touchés par le taux élevé du salaire minimum au Canada est l'hôtellerie et la restauration. A ce propos, M. R. K. Groome de l'organisation Hilton a fait la déclaration suivante au Comité:

«Nous avons maintenant le salaire minimum le plus élevé en Amérique du Nord. Le salaire minimum fédéral est, si je ne m'abuse, de \$3 et deux des provinces sont à ce niveau également, alors que le salaire minimum le plus élevé aux États-Unis est de \$2.50 ou \$2.60. Donc, il y a automatiquement disparité entre notre niveau de salaire et le leur» (II, 21:41)

En outre, les répercussions du salaire minimum sont accentuées par la faible exemption prévue pour les pourboires. Aux États-Unis, on prévoit, en règle générale, pour l'employeur une exemption de 50% du salaire minimum au titre des pourboires. Dans un État où le salaire minimum est de \$2.50, on estimera qu'un veilleur de nuit reçoit le salaire minimum si son employeur lui verse \$1.25 de l'heure. Au Canada, la déduction autorisée est inférieure et elle est généralement calculée sur une base plus élevée. Seuls le Québec et l'Ontario ont prévu une déduction. En 1976, au Québec, pour un employé qui touche des pourboires, la différence était de 40¢ sur un salaire minimum de \$3.15 (pour les employés âgés de plus de 18 ans). En Ontario, pour un salaire minimum de \$2.65 de l'heure, on ne tient compte des pourboires que pour l'établissement du salaire minimum des serveurs et serveuses travaillant dans un débit de boisson licencié. Pour ces travailleurs, le salaire minimum était de \$2.50 de l'heure, soit une déduction de 15¢. Le budget de l'Ontario de 1978 a prévu une certaine amélioration des exemptions au titre des pourboires, mais le régime reste beaucoup plus restrictif que celui des États-Unis.

Committee agrees that **Canada should continue to press in the GATT negotiations to have the United States broaden its "injury" provision in anti-dumping cases to parallel the GATT code.**

4. Government Purchasing

Because of the increasing importance of government economic activity in North America, government purchasing policy is an important actual and potential deterrent to bilateral trade. Both federal governments favour domestic sources. The U.S. government generally implements the Buy American Act of 1933 by providing a preference margin of 6 per cent for a domestic bid over a foreign bid (including duties); this preference is raised to 12 per cent, if the domestic bidder is a small business. These preferences are, in effect the floor for discrimination and some major departments apply higher preferences. City and state governments generally apply either formal or de facto preferences in their purchasing policies.

In 1977, a bill to extend and strengthen the Buy American Act was introduced in the U.S. Congress. If passed, it would virtually close off access for Canadian products, except for defence, to U.S. federal procurement purchases as well as a large portion of state and local government procurement. For instance, the 6 to 12 per cent price preferences would be raised to 15 and 20 per cent and the amount of U.S. content required would be raised from 50 to 75 per cent. In addition, more stringent controls have been attached to certain state and local projects funded by U.S. federal funds requiring stricter observance of "Buy American" restrictions in purchasing. These U.S. federal procurement measures have been paralleled by a rash of new buy-local-state laws in 1977 and 1978.

As has been mentioned before, Canadian governments also apply preferential margins in their purchasing. The federal government accepts a premium of 10 per cent of the difference in foreign content between two bids. An example, provided by the Department of Supply and Services (DSS), illustrates. Suppose

"... two bids were received from Canadian firms, one at \$100 included a foreign content of \$20 and the \$96 bid included a foreign content of \$80. Thus the foreign evaluation differential that DSS is allowed to work with is calculated by taking 10 per cent of difference between the two foreign contents, i.e. 10 per cent of \$80—\$20, \$6. This \$6 foreign content evaluation differential is then added to the lower bid price, i.e. \$96 plus \$6, \$102 with the result that a contract would be awarded to the \$100 bidder since his bid is competitive on this basis. (II, 23A:5)

Provincial governments generally provide greater preference, either formally or informally, to firms located in the province. The purchasing practice of Provincial Liquor Boards have been cited by the United States in the GATT negotiations as a non-tariff barrier of particular concern to them.

On both sides of the border the domestic preferences are bolstered by a series of other protective measures. In Canada, foreign firms are not invited to bid on many contracts; if the product is required quickly, only local firms may be invited to bid; on some contracts, a minimum Canadian content may be prescribed. In the United States, large contracts are reviewed and decisions may be altered for the 'national interest'. Mr. Allan V. Orr of Atlas Steels told the Committee that foreign specialty steels were excluded from U.S. defence contracts by legislation.

Des témoins représentant l'industrie touristique ont indiqué qu'il n'était pas rare que le salaire de base des serveurs dans les restaurants et les débits de boisson soit triplé ou quadruplé par les pourboires. M. Groome a déclaré que «certains serveurs de grands restaurants gagnaient \$20,000 par an, dont \$12,000 à \$13,000 en pourboires». (II, 21:21) Quelles que soient les répercussions générales du salaire minimum sur l'emploi et les prestations sociales des travailleurs marginaux, les plus grands défenseurs de la législation en ce domaine seraient bien en peine de justifier une augmentation de revenu pour les employés qui tirent des pourboires que leur procure l'industrie hôtelière, autant que ce que touchent beaucoup d'autres employés.

Au départ, la législation sur le salaire minimum visait à améliorer le sort des employés mal rémunérés. Certains témoins se demandaient si les avantages prévus dans cette législation avaient été atteints et si celle-ci constituait le meilleur moyen d'y parvenir. M. John Bulloch, président de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, a résumé ce point de vue de la façon suivante:

«A mon avis, il est absurde d'avoir au Canada des salaires minimums plus élevés qu'aux États-Unis. Il doit y avoir de meilleurs moyens de s'attaquer aux problèmes sociaux de ceux qu'on appelle «les travailleurs pauvres» que l'imposition du salaire minimum, qui est un moyen très inefficace. Il y a des situations où, par exemple, une différence de 60 cents de l'heure entre Montréal et le taux imposé aux États-Unis, dans le cas d'entreprises engagées dans des types de fabrication assez standardisée, pousse simplement des entreprises à s'installer aux États-Unis.» (II, 22:20, 21)

La Fédération a prétendu que le salaire minimum avait réduit le nombre d'emplois disponibles pour ce groupe et qu'en particulier, de nombreux emplois faiblement rétribués, généralement confiés à des apprentis qui recevaient une formation susceptible d'augmenter ultérieurement leur revenu, ont été supprimés. Le fort taux de chômage chez les adolescents semble résulter partiellement des conséquences de la législation sur le salaire minimum. Ce point de vue a récemment été reconnu par plusieurs provinces qui ont adopté des programmes visant à accorder des subventions aux employeurs qui embaucheraient des étudiants. L'Ontario et le Québec, par exemple, leur versent une partie du salaire d'un étudiant permettant ainsi aux entreprises d'utiliser des jeunes inexpérimentés ou apprentis qu'elles ne pourraient rétribuer au salaire minimum.

En comparant le taux du salaire minimum aux États-Unis et au Canada, il ne faut cependant pas oublier que le gouvernement américain distribue des bons d'alimentation et accorde d'autres avantages aux familles à faible niveau, leur permettant ainsi d'arrondir leur budget. Dans la mesure où l'écart entre le salaire minimum canadien et américain est comblé, il faudra directement aider les familles canadiennes à faible revenu à boucler leur budget. C'est par ce biais que la compétitivité canadienne serait restaurée plutôt qu'au moyen d'un salaire minimum plus élevé au Canada qu'aux États-Unis.

L'écart actuel entre le salaire minimum canadien et américain a contribué à relever d'environ 24% le salaire moyen dans l'industrie touristique canadienne par rapport à celui des États-Unis. Les écarts sont tellement marqués dans un certain nombre de provinces qu'ils ne pourront être comblés qu'au bout de plusieurs années. Les législateurs canadiens fédéraux et provinciaux devraient être davantage conscients des pressions à la hausse qu'exerce le taux de salaire minimum sur les autres

Practices of administrative agencies widen the scope of the Buy American Act. The Rural Electrification Authority lends funds to independent telephone companies at very low rates of interest, but the funds must be used to purchase capital equipment. A six per cent preference is shown to equipment which has a 51 per cent U.S. content. Since Western Electric supplies the Bell System, the independent telephone market is one of the major telecommunication equipment markets remaining. If a Canadian company like Northern Telecom wishes to penetrate this market, it must establish a subsidiary manufacturing facility in the United States.

Location of production, not ownership, is the key to present preference arrangements in both countries. Moore Corporation, a Canadian-owned company, is the largest supplier of business forms to the United States government from its U.S. plants. Mr. Bruce Sully of Dominion Road Machinery acknowledged the impact of government purchasing on his company's decision to build a plant in the United States.

"... it is imperative that our product be manufactured in the United States, particularly since approximately 70 per cent of our business is politically-oriented and, therefore, subject to continued threats to implement 'Buy America Act' and very often strong presentations to 'Don't Buy Foreign!'" (II, 9:15)

Mr. R.W. Chorlton of Wajax, a company which manufactures fire control pumps in both Seattle and Montreal, said that more economical production could be achieved with one plant. However, since state and federal authorities represent the main market in the United States, the company would lose its U.S. sales if production were consolidated in Montreal. With the present less protective Canadian purchasing policies, the closing down of the Montreal manufacturing plant, and consolidation of production in Seattle would be an attractive alternative to the status quo, particularly if tariff rates were lowered multilaterally.

The fragmentation of Canadian production facilities by protective provincial purchasing policies also decreases Canadian cost competitiveness in foreign markets. Where provincial agencies, or crown corporations, or regulated utilities are important customers, pressures to locate production activity in the province are exerted. For a utility company, the provincial governments would be willing to impose an implicit tax in the form of higher utility rates, for instance, in order to subsidize local production. Mr. Alfred Powis, President of Noranda, described the situation.

"A specific province will say, 'We will only buy a certain product if it is produced in this province'. This becomes significant in terms of wire and cable, for example, with regard to which, if you want to sell these products to such a provincial utility as I have referred to, you had better make it in that province." (I, 36:15)

The incidence of government purchasing varies considerably between industries. For most industries, it is not a dominant factor, but for industries such as telecommunications equipment, aerospace, electronics, wire and cable, electric generating equipment, and business forms, it is known to be extremely important. **Rationalization of federal and provincial purchasing policies would be a desirable first step in designing a better code for government purchasing. A second step would be to negotiate mutually advantageous arrangements with the United States in respect to procurement practices.**

échelles de salaire. De façon à assurer la compétitivité de leurs industries, ils devraient comprendre qu'il est important de surveiller l'évolution du salaire minimum dans les États américains limitrophes afin de s'assurer que le salaire minimum au Canada ne dépasse pas le leur. Rien ne justifie à cet égard que le Canada soit un chef de file en Amérique du Nord.

C'est pourquoi le Comité recommande de freiner les augmentations du salaire minimum au Canada de façon que l'écart avec celui des États-Unis, et en particulier avec les États concurrentiels du nord, soient peu à peu comblé. Ce faisant, il sera nécessaire d'adopter des programmes visant à compléter le budget des familles canadiennes à faible revenu.

4. Petites entreprises

Les petites entreprises sont la principale source de production au Canada. Bien qu'elles prédominent dans les secteurs des services et du tourisme, elles représentent 80% des industries manufacturières. Cependant, malgré leur très grand nombre, les petites entreprises emploient moins de 20% de toute la main-d'œuvre du secteur manufacturier et interviennent pour moins de 15% dans la valeur totale des livraisons de produits manufacturés.* Comme le Canada n'a pas de définition juridique des petites et moyennes entreprises, on ne peut s'appuyer avec certitude sur les données statistiques.

Dans un certain nombre d'industries, les milieux géographique et démographique jouent en faveur du producteur qui exploite un petit marché local. La proximité des marchés est un élément capital pour l'industrie manufacturière secondaire. Les coûts de transport sont un avantage additionnel et le seront de plus en plus compte tenue de la hausse des coûts de l'énergie, comme M. John Bulloch, président de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, le rappelait au Comité en ces termes:

«Les entreprises seront plus petites et leur composition aura un caractère plus régional que national, compte tenu de l'influence grandissante des coûts de transport liés à l'énergie. On assistera au début des années 1980 à une croissance des petites entreprises qui seront plus rentables et plus complexes et qui s'implanteront au niveau régional à cause des coûts de transport: fabriques de ciment et de briques, boulangeries, et ainsi de suite.» (II, 22:11)

Au cours des années, un certain nombre de programmes gouvernementaux ont été mis en œuvre pour offrir diverses formes d'aide et d'appui, mais ils n'ont eu que des effets assez sporadiques. Fait plus grave pour l'ensemble des petites entreprises, on déplore l'absence d'une entité centrale gouvernementale à laquelle elles pourraient faire appel pour la défense et la promotion de leurs intérêts, comme la *Small Business Administration* dont se sont dotés les États-Unis.

Les petites entreprises canadiennes font face à des problèmes particuliers. Leurs ressources financières sont réduites et elles ont donc beaucoup de mal à emprunter pour profiter d'occasions spéciales. La paperasserie que réclament les deux paliers de gouvernement se révèle très onéreuse. Les petites entreprises canadiennes se plaignent de ce qu'un grand nombre de filiales américaines installées au Canada n'ont pas le droit de sous-traiter tarissant ainsi une importante source de commandes.

* Étude de documentation pour le Conseil des sciences du Canada, avril 1973, étude spéciale n° 26: *Les pouvoirs publics et l'innovation industrielle*, p. 171.

5. Packaging, labelling, metrication, building codes and other standards.

Packaging and labelling requirements can also act as deterrents to trade. In the United States, enforcement of the labelling requirements is much more stringent on imported goods as compared to domestic goods. Domestic goods are subject to spot checks while imported goods are examined in detail at border crossing points. The U.S. Government has complained to GATT about the Canadian bilingual labelling requirements on mass produced goods. Country of origin labelling requirements can also be an important cost element for potential exporters. For example, business forms must bear the appropriate imprint "Made in the United States" or "Made in Canada". How this information protects the customer is not clear. It was cited by Moore Corporation as a reason why cross-border trade in business forms was trivial. About ten years ago, U.S. lumber interests supported an unsuccessful attempt to require Canadian lumber to bear a country-of-origin marking.

Metrication requires continuing cooperation between the governments and industry of both countries to avoid detrimental effects on bilateral trade. The Canadian program is more advanced than the U.S. program and the timetables for adoption of metric measures in each industry vary between the two countries. The Canadian Metric Commission has indicated it recognizes the importance of reconciling the Canadian and U.S. programs, and is undertaking negotiations to that end.

In both countries, building code standards, safety standards and grading requirements frequently have a disproportionate effect on imports as compared to domestic products. Tax policies, such as the U.S. treatment of convention expenses abroad, DISC, Western Hemisphere Trading Corporations and regional subsidies are also nontariff measures. Until recently U.S. copyright law contained a manufacturing clause that limited protection to the author unless the book, periodical etc. was manufactured in the United States. Canadian officials actively pursued change in this U.S. law. Recently the Americans withdrew this provision from the law. The change was to occur after a period of five years but Canada was given immediate exemption.

6. Conclusions

There is a very large variety of non-tariff measures which could or do distort trade. Some are blatantly protectionist; others relate to legitimate social purposes such as health, safety, or bilingualism. In a period of economic recession, unemployment or inflation, non-tariff measures represent tempting protective devices because they are often less visible than tariffs and harder to monitor and challenge. In times of economic difficulty, as tariffs are liberalized, the pressure to achieve comparable protection through NTB's can become irresistible.

Negotiators at the GATT multilateral trade negotiations have been attempting to formulate international codes of conduct for various categories of non-tariff measures, namely government procurement, subsidies and countervailing duties, regional development grants, and product and safety standards.

In the GATT negotiations on countervail, Canada is pressing the United States to insert an injury provision in their law and to reach an agreed definition of what constitutes regional development grants before it is classified as a subsidy. DISC is

Pour comprendre les préoccupations de l'ensemble des petites entreprises et évaluer leur potentiel dans le domaine du commerce avec les États-Unis, le Comité a invité la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, constituée il y a dix ans pour représenter les petites entreprises, à témoigner devant lui.

Il est intéressant de constater que d'autres témoins représentant d'importantes entreprises privées partageaient bon nombre des préoccupations de M. Bulloch, notamment la nécessité de comprimer les coûts unitaires, le relèvement excessif du salaire minimum et ses effets, le coût de l'emprunt, la surévaluation du dollar canadien et, en général, la nécessité d'accroître l'efficacité.

Le travail de la Fédération donne déjà des résultats tangibles au palier gouvernemental. Le premier geste d'importance a été la création du Ministère d'État de la petite entreprise qui a pris des mesures dans un certain nombre de domaines intéressant ce secteur d'activité. A la suite de quoi, on a constaté qu'on devait maintenant consacrer moins de temps à remplir les formulaires qu'exige le gouvernement. Un service visant à fournir des conseils en matière de gestion, le service consultatif pour petites entreprises, a été qualifié «d'excellent» par M. Bulloch. On a constitué une banque subventionnée par le gouvernement fédéral et destinée à la petite entreprise, la Banque Fédérale de développement des petites entreprises, et M. Bulloch affirme «qu'elle fait du bon travail» (11, 22:33). La Fédération estime toutefois qu'on ne doit s'adresser à la Banque fédérale de développement qu'en dernier ressort et que la toute première source de financement doit demeurer le système bancaire privé. Pour aider davantage les petites entreprises, le gouvernement a proposé la création de sociétés d'investissement dans les entreprises. Elles bénéficieraient de réductions d'impôt spéciales afin de favoriser la mise en commun du capital-risque.

M. Bulloch a attiré l'attention sur la forte proportion de produits d'exportation qui sont fabriqués par la petite entreprise japonaise, soit 40%, et a établi une comparaison qui nous est défavorable. Il a affirmé avec beaucoup de conviction que les petites entreprises canadiennes n'ont pas exploité tout leur potentiel en matière d'exportation, notamment vers les États-Unis, et qu'il faut bien reconnaître que le très fort rendement de la petite entreprise japonaise reflète la force de l'industrie manufacturière secondaire de ce pays, secteur dans lequel le Canada doit reconnaître sa faiblesse. Par contre, dans des domaines où le Canada enregistre un excellent rendement à l'exportation, comme ceux des produits de l'industrie automobile, de l'exploitation minière, du raffinage du minerai, de la fonderie ou du contre-plaqué, seules les grosses sociétés peuvent installer de grandes industries de capitaux et recourir à des méthodes de production intégrée.

En réponse à une question adressée à ses membres pour savoir comment la petite entreprise canadienne réagirait à la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, la Fédération a reçu dix mille réponses. Chose étonnante, un peu moins de la moitié favorisait le libre-échange, ce qui signifie que les petites entreprises acceptent beaucoup plus volontiers cette idée que les grosses sociétés que le Comité a entendues. M. James Conrad de la Fédération a expliqué ce résultat en ces termes:

another issue which may be modified as a result of the Geneva talks. Mr. William Eberle, the former U.S. trade negotiator, told the Committee that the 1974 Trade Act had a provision which obliged Congress to vote on any non-tariff measure agreement within 90 days. Congress could no longer kill such agreements merely by refusing to deal with them as it had after the Kennedy Round.

However there is widespread scepticism as to whether effective monitoring and enforcement mechanisms for some of the international codes of conduct can be established, for instance in the important area of government procurement. Retaliation in one form or another is likely to occur if one country strengthens its measures and remains immune from effective international sanctions.

In view of the difficulties of achieving success in this area at GATT, the Committee is of the opinion that bilateral negotiations with the United States might well prove to be a more fruitful and realistic avenue for Canada to reach a reciprocal and advantageous understanding in this area.

Le chef de petite entreprise est prêt à soutenir la concurrence lorsque les tarifs sont bas. Il exerce son activité dans un cadre concurrentiel, et il est prêt à soutenir la concurrence, à accroître ses ventes aux États-Unis. (II, 22:27)

On a insisté dans le présent rapport sur la nécessité de rationaliser l'industrie manufacturière canadienne et de parvenir à une production d'échelle. Il est toutefois important de souligner que compte tenu des technologies modernes qui nécessitent des capitaux élevés, la production d'échelle n'est plus fonction de l'importance de l'entreprise ni du grand nombre d'employés. Il faut une production spécialisée et des marchés appropriés. L'expérience japonaise en ce qui concerne les exportations par la petite entreprise laisse supposer qu'un pas vers le libre-échange avec les États-Unis pourrait offrir d'intéressantes possibilités aux entreprises manufacturières canadiennes en leur permettant d'accroître leur production et de multiplier les ventes. La réaction de la Fédération est un indice encourageant de sa disposition à relever le défi.

VI TWO SPECIAL CASES OF LIMITED FREE TRADE

The Defence Production Sharing arrangement and the Automotive Agreement constitute limited sectoral free trade arrangements between Canada and the United States. While both programs have been of benefit to Canadian industry and trade, there are currently stresses and strains evident in each arrangement.

1. Bilateral Trade in Defence Products

Bilateral economic cooperation in the defence field goes back to the Hyde Park declaration of 1941. However, the present dimensions of the program were negotiated in the late fifties when it became clear that Canada could no longer hope to be self-sufficient in the major areas of military equipment production. The Canadian government then decided to concentrate on carefully selected areas of defence production in fields in which Canada had special experience and need such as communications, navigation and transportation. In the interests of North American defence, the United States agreed to share its defence technology with Canada and to open the huge U.S. defence market to Canadian manufacturers of military equipment on what amounted to privileged terms. The Defence Production Sharing arrangement, which has been worked out in a series of agreements over the years, offered an economic basis for a specialized Canadian defence industry.

In general terms the Defence Production Sharing arrangement provides for duty-free movement across the border in military goods. The U.S. government lifted the Buy American Act requirement for a wide range of military commodities and removed U.S. duties (from 12 to 17 per cent) for Canadian goods subcontracted by U.S. firms. Canadian tariffs were largely removed in 1966 but to compensate for "anomalies" in the U.S. regulations governing access and to protect smaller Canadian suppliers, duty free entry was only accorded for purchases having a value in excess of \$250,000. The "anomalies" included "small business set asides" which favour procurement from designated small U.S. industries, the "specialty metals" regulation which restricted procurement of items containing specialty metals to U.S. sources and the "no foreign" preference which protects U.S. technology in specific sensitive areas.

Canada also retained a 10 per cent domestic price preference which the United States has periodically cited as a trade irritant. Mr. Frank Jackman, General Director, Office of International Special Projects, Department of Industry, Trade and Commerce characterized it as "discretionary" preference and explained it had been retained

"as a counterbalancing force to some of the other protective devices on the U.S. side and to ensure that at the lower end of the spectrum there is no undue damage done in terms of disparity of size and economic power between firms competing on both sides of the border. It does remain an item which . . . we assume we will continue to debate" (I, 30:24).

V LES MESURES NON TARIFAIRES

Ces dernières années, les mesures non tarifaires ont constitué des obstacles de plus en plus sérieux au commerce, se révélant souvent plus efficaces et moins visibles que les droits de douane pour détourner les importations et beaucoup plus difficiles à contrôler sur le plan international.* Si, comme on s'y attend, les tarifs douaniers sont abaissés à l'issue des négociations commerciales multilatérales du GATT, les mesures non tarifaires auront un effet encore plus accentué sur les échanges commerciaux. Les négociateurs du GATT le savent et ils sont décidés à traiter cet aspect de la question aussi bien que celui des tarifs douaniers.

Entre le Canada et les États-Unis, les mesures non tarifaires ont eu jusqu'à présent des répercussions moins importantes que celles des tarifs douaniers sur l'évolution des échanges bilatéraux. Cela est particulièrement vrai par rapport aux échanges de ces deux pays avec le Japon ou avec la Communauté européenne. Néanmoins, l'un et l'autre s'appliquent réciproquement un certain nombre de mesures non tarifaires. M. Tom Burns, du ministère de l'Industrie et du Commerce, a dit au Comité que l'arsenal des mesures non tarifaires américaines était plus gênant pour les Canadiens que nos mesures non tarifaires ne l'étaient pour les Américains. (I, 19:21) L'Appendice II présente une liste des principales mesures non tarifaires dénoncées par les deux pays dans le cadre de la procédure de notification du GATT. Elles comprennent les évaluations en douane, les droits compensateurs, les contingentements, les normes sécuritaires et sanitaires, les subventions et les marchés d'État.

1. Le service des douanes

a) Le système américain

L'obstacle non tarifaire américain qui, d'après les fonctionnaires et les dirigeants d'entreprises canadiens influe sensiblement sur les exportations canadiennes, est le service américain des douanes. Les exportateurs canadiens se sont plaints des longs délais (pouvant parfois atteindre deux ans) qu'imposaient les douaniers américains avant de rendre une décision officielle concernant une classification tarifaire. Une fois obtenue, cette décision détermine le taux applicable à l'expédition en cause et donne plus de certitude quant aux droits qui devront être acquittés sur les expéditions futures puis qu'une décision concernant un produit ne peut être modifiée sans préavis et procédure conformes. Malheureusement, chaque décision n'est pas applicable à tous les produits semblables importés par les autres sociétés. Les expéditeurs doivent obtenir chacun une décision pour éviter toute incertitude de

* Les obstacles non tarifaires sont généralement définis comme étant des politiques, des lois, des règlements ou des pratiques qui ont pour effet de restreindre les importations. On peut élargir la définition pour y inclure les limitations volontaires des exportations et les contingentements des importations et des exportations.

In 1963 a balance of payment "understanding" was reached by both countries stipulating that Canadian and U.S. trade in this area should be "in rough balance". Mr. Jackman told the Committee that periodic attempts "to define just how rough is rough have never really met with much success" (I, 30:8). Nevertheless, as long as there has not been too great a divergence, both sides have remained relatively satisfied. Generally speaking, Mr. Jackman said, sales decisions in this area have not been administered but secured through competitive bidding.

When there is too great an imbalance in this bilateral trade, an 'ad hoc' mechanism is brought into play which appears to be one of encouraging and of cajoling. A joint official-level steering committee exchanges views on each country's long term requirements to try to find areas where needs match or where cooperative or joint development in the production of equipment would prove economic. From time to time, when there appears to be too much of an imbalance, the committee decides to take

"a closer look at some of the requirements on either side of the border, to make sure that a firm on one side or the other of the border does in fact seek equipment supply from a producer in Canada or the United States. We tend to, through stimulation of the process, ensure that there is an active shopping on both sides of the border, as opposed to providing direction that 'thou shalt'. Rather than say 'thou shalt', we say 'thou should' " (I, 30:25).

Under the terms of the agreement, Canadian firms can compete for all but the most sensitive U.S. defence contracts. In particular, the program has led to a large two-way trade in subcontracted items. A requisition on a prime contract may be raised by the department of defence in either country and the low bid may come from industry in either country. The successful company will then seek the best source of supply in Canada or the United States for subcontracts. There has been a tendency, which works to Canada's advantage, for firms to establish patterns of procurement and to shop for components in Canada as well as the United States.

During the first 15 years of the existence of this program, that is until 1974, the United States spent over \$3.3 billion on prime contracts and subcontracts in Canada and Canada spent over \$3 billion in the United States, giving Canada an accumulated surplus by 1974 of \$361 million. From 1970 to 1974 the average annual value of Canadian exports to the United States under the Defence Production Sharing arrangement was just under \$200 million, about half of which was in subcontract work.

This program has brought a number of benefits to Canada in terms of employment and technology. Testimony indicated that 10,000 to 12,000 persons are directly employed in manufacturing items sold to the United States and in excess of 100,000 workers are involved at least part-time in the "flow-down effect", that is working in the supplying firms. Furthermore, the jobs provided are at a high level of skill. Participation in this program has also contributed to the maintenance of a manufacturing base in fields of high technology, such as transportation, communications and navigation. By concentrating on installed equipment and avionics rather than airframe items, an official told the Committee, Canada had been able to develop in cooperation with the United States certain specialized items such as a radio relay system which have been widely accepted abroad by Canada's allies. Other technological breakthroughs such as gas turbine technology, sonobuoys and

classification. En outre, ils peuvent connaître des délais s'échelonnant de quelques mois à plusieurs années entre le moment où la cargaison arrive aux États-Unis et celui de l'appréciation des biens, qui permet de déterminer les taux du droit à payer.

Une fois ce taux établi, le total du droit à payer dépend de l'évaluation des biens. Les Américains appliquent trois méthodes d'évaluation. L'«ancien système» reste en vigueur pour une liste spéciale d'environ 1,000 produits. Il évalue le produit à sa valeur à l'exportation ou à l'étranger, selon le plus élevé de ces deux chiffres. La valeur à l'étranger est la valeur du produit au dernier niveau du processus commercial, où *tout le monde* peut l'acheter. Si des prix différents sont appliqués aux clients suivant leur importance, la valeur du produit sera établie en fonction du prix pratiqué par le petit détaillant, car par définition, l'escompte sur les grosses commandes est réservé à certains acheteurs. Dans la pratique, on ignore les escomptes consentis sur les grosses commandes. Cet ancien système d'évaluation, qui s'applique, entre autres produits, aux pièces d'automobile de service après vente, a pour effet d'augmenter sensiblement le droit à payer. Des fonctionnaires ont dit au Comité qu'il constituait l'un des principaux obstacles non tarifaires dont ils souhaitaient discuter avec les États-Unis à Genève.

Le nouveau système américain d'évaluation couvre l'ensemble des autres biens. Il assure une protection moindre, mais il arrive fréquemment que pour déterminer le montant du droit à acquitter, on inclue dans l'évaluation des coûts qui s'appliquent à des ventes intérieures et à des ventes à l'exportation, mais non à la vente en cause. On en trouve un exemple dans les coûts de l'entreposage au Canada qui ne s'appliquaient pas aux ventes à l'exportation vers le port en question. Aussi bien dans l'ancien que dans le nouveau système, les douanes américaines jouissent d'un vaste pouvoir discrétionnaire pour déterminer la valeur des transactions entre deux sociétés, ou même à l'intérieur d'une seule.

Le troisième système d'évaluation, qu'ont étudié de très près les industriels de la Communauté européenne, est appelé «système du prix de vente américain». Cependant, il s'applique principalement aux produits chimiques dérivés du benzène qui, actuellement, ne sont pas exportés vers les États-Unis.

b) Le système canadien

Les douanes canadiennes diffèrent des douanes américaines. La plupart des décisions de classification sont prises par le douanier au moment de l'arrivée du produit au Canada. L'importateur a le droit d'interjeter appel de cette décision dans un délai de 90 jours. Il est rare que le ministère du Revenu réforme la décision d'un douanier. Il semble que ce système engendre davantage d'incertitude pour les importateurs que le système des décisions provisoires utilisé par les États-Unis.

Le système canadien d'évaluation est fondé sur la juste valeur marchande des biens analogues vendus sur le marché intérieur du pays exportateur. Ce système exige absolument que la valeur considérée pour déterminer le droit à payer ne soit pas inférieure à celle du prix de vente aux acheteurs canadiens, à l'exclusion de tous les frais qui peuvent s'accumuler après que le bien a quitté le point d'entrée au Canada. Le volume et le niveau des transactions sont pris en compte dans le calcul. Les États-Unis ont critiqué cette procédure d'évaluation dans le cas où il n'existe pas

flight simulators were developed for military use and subsequently achieved success in civilian markets. In keeping with the objectives of the arrangement, there has been some dispersal of the defence industrial base across the country, an advantage for both strategic and regional disparity reasons. There are some benefits in terms of trade with third countries as well since sales by the United States of defence items to other NATO countries may include Canadian-produced components, this can create a subsequent demand for Canadian-made spare parts.

A major and often-cited advantage to the program is the easy access it provides Canada to U.S. high technology. There are, however, problems associated with such ready access. As this report has already discussed, Canada relies on imported technology more than any other industrialized country. In certain defence industry fields, as in many other high technology areas, the effort made by Canada to keep abreast of international capabilities has declined. The Defence Production Sharing arrangement has accentuated this trend because the subcontract work or offset procurement production done by Canada on major U.S. military equipment is produced under licence from the parent firm.

A growing problem under this arrangement relates to the system of offset procurement. In any large purchase of military equipment such as long-range patrol aircraft, Canadian decision-makers tend to look very closely at the amount of component work which the foreign companies will contract out to Canadian companies. It is one of the elements which the various competitors are asked to detail in their proposals. An official told the Committee that the United States has acquiesced in this procedure to try to improve Canadian content on very large purchases.

It is difficult to determine the additional costs that Canada may incur through this system of offset procurement. If it involves setting up relatively short and sometimes duplicate production lines in Canada, the costs will obviously be higher. On the other hand, there can be industrial benefits. In every instance the offset purchase will have some multiplier effect. In some cases, the U.S. manufacturer may make additional sales to third countries and subcontract the new business to the Canadian facility. The Committee considers it would be helpful if more information could be made available on the relative costs and benefits of offset arrangements.

The policy of pressing for Canadian content in offset procurement has had a questionable impact on the vigor of the Canadian defence industry itself. Production done continually under licence, even of highly sophisticated components, does little or nothing to give this industry the necessary viability to get into U.S. or other markets with its own products. It creates an unfortunate dependence on imported technology. Once an offset contract is complete, the vast majority of the additional jobs it created are likely to disappear. In such a system there is nothing to stimulate the development of research-based innovative products. The present situation augurs poorly for the future of the industry. While the original intention of the arrangement was to preserve a viable defence production industry in Canada, it may well be that Canada has already lost the capability to design and produce almost all separate weapon systems and, with that, other important innovative capacities as well.

The arrangement with the Lockheed Corporation for the purchase of the 'long-range maritime patrol aircraft involved a debateable new form of offset. In

de commerce semblable dans le pays d'origine. Dans une telle éventualité, la procédure consiste à ajouter aux coûts de production un montant correspondant au profit normal qui serait réalisé sur une telle vente. Les Américains estiment que les évaluations qui en résultent sont trop élevées. Les exportateurs américains se plaignent également de ce que cette procédure les oblige à divulguer aux douaniers des renseignements confidentiels, ce qui pourrait engendrer des poursuites à leur encontre en application des dispositions antidumping ou du droit compensateur. Le fait que les douaniers canadiens soient tenus par serment de respecter la confidentialité des renseignements fournis n'apaise guère leurs inquiétudes. Les douaniers canadiens sont les seuls à exiger autant d'informations des compagnies exportatrices étrangères.

Étant donné la similitude des pratiques commerciales canadiennes et américaines et l'intensité du commerce entre les deux pays, **des efforts bilatéraux pour assurer l'homogénéité des deux systèmes d'évaluation devraient être tentés. Un code prévoyant un traitement réciproque pour les situations semblables serait plus facile à négocier et à mettre en application si les systèmes étaient plus compatibles.**

2. Le droit compensateur

La loi américaine sur le droit compensateur préoccupe considérablement le Canada. Elle n'est pas totalement conforme au GATT dans la mesure où elle n'exige pas la preuve qu'un «préjudice» matériel a été causé à l'industrie intérieure avant l'imposition d'un droit spécial visant à compenser les subventions étrangères qui influent sur les prix à l'exportation. Cette particularité du droit compensateur américain est techniquement justifiée dans la mesure où le système américain est antérieur aux dispositions du GATT. Pourtant, lorsqu'en 1974 les États-Unis ont étendu l'application de cette loi aux biens non passibles de droit, ils ont été obligés d'y inclure la disposition concernant le préjudice causé en égard à ces biens.

La disposition concernant le préjudice a été intégrée au code antidumping et son application a empêché certains abus. Par exemple, en 1973, l'ALCOA a déposé une plainte pour vente à perte contre les exportations de l'ALCAN vers les États-Unis. Bien que la Commission du tarif ait décidé que du point de vue technique, il y avait eu vente à perte, aucun préjudice n'a été constaté et par conséquent, aucun droit antidumping n'a été imposé. **C'est pourquoi les participants aux actuelles négociations sur les tarifs douaniers devraient essayer de persuader les États-Unis de faire en sorte que leur loi sur le droit compensateur soit conforme aux dispositions de l'article VI du GATT.**

Une autre difficulté que suscite le droit compensateur, c'est qu'on ne sait pas exactement dans quelle mesure il est applicable. De toute évidence, il l'est en cas de subvention générale ou de privilèges fiscaux liés aux exportations, comme le système de dispense du droit pour les automobiles qui a précédé le pacte de 1965. Cependant, tous les régimes fiscaux ou toutes les subventions qui influent sur les coûts mettent indirectement en cause la compétitivité des produits canadiens aux États-Unis.

En 1973, le Trésor américain, saisi d'une plainte, a décidé que les exemptions de taxe municipale, l'aide provenant de l'*Industrial Estates Limited* en Nouvelle-Écosse et les subventions fédérales régionales accordées à la société Michelin constituaient

addition to traditional undertakings for the Canadian manufacture of tail assemblies and some other components for up to 150 P3C's (the U.S. version of the long-range maritime patrol aircraft), Lockheed has accepted a legal obligation to secure, during the first 10 years of the contract, \$400 million of new sales of Canadian products, at least 66 per cent of which must be in the aerospace field. The novelty concerns the one-third of sales which can be in any manufactured goods; only raw materials, food and automobile products are excluded. The aim is to take advantage of the enormous buying power of Lockheed (\$35 million of supplies annually, all ordered through a central procurement agency within the company) and of the buying power of the 30 odd major subcontractors, some of which are larger than Lockheed itself. To qualify, purchases must be new or in excess of previous purchases. Moreover, the U.S. importer must pay duty if the item is dutiable. If U.S. components are assembled in Canada, only the Canadian added value is dutiable.

The Lockheed company has mounted a major sales promotion effort designed to sell Canadian products within Lockheed itself and to its major subcontractors. In the traditional aerospace field, it is experiencing no difficulties and is, in fact, ahead of its obligations. In terms of actual sales, 90 per cent of Lockheed's purchases by early 1978 were in the aerospace field. But the company is encountering difficulty in promoting sales in the one third "other" category of manufactured goods. The problem in part appears to be the reluctance of Canadian manufacturers to become involved in a form of trade which is unusual and which they may also fear will not recur. In spite of visits to some 500 companies by Lockheed sales promoters, only 10 per cent have shown any interest by early 1978.

This new technique for tapping the purchasing power of large U.S. corporations through offsets has been resorted to because the market for sub-assembled air frame parts and for aerospace components has been saturated. Other countries purchasing U.S. defence equipment are also insisting on offsets with the result that the room for arrangements in the related aerospace industries may be shrinking.

Another possible solution had been suggested by the Hon. Barnett Danson, the Canadian Defence Minister, in the spring of 1977. He said it would make economic sense if Canada were able to develop and build certain of the equipment needed jointly by the two countries. If the United States would agree to purchase Canadian-made equipment to fill all its needs for a particular item, Canada would be in a position to buy large defence items off-the-shelf from U.S. plants and not have to insist on specific off-setting contracts as a precondition. There would be less duplication of research and development, no added costs for Canada in setting up production lines for its own short-run needs, a North American standardization of military products and Canada would have an assured market for a limited range of high technology goods.

While the proposition is attractive, there are a number of problems. For example, what items would be available for Canadian production in this market? Electronic equipment for NORAD northern communications, coastal patrol vessels and anti-submarine equipment have been mentioned. But would the United States agree that its entire requirement for any significant military item should be procured

une prime à l'exportation. Un droit compensateur de plus de 6% a alors été imposé; le montant du droit a été ajusté en fonction d'un certain nombre de facteurs et actuellement, il se situe entre 2% et 3%. Jusqu'à maintenant, Michelin a versé plus de \$6 millions à ce titre. La société a continué à interjeter appel et l'affaire est toujours devant les tribunaux. A propos du préjudice et de la tendance de pratiques semblables à se répandre aux États-Unis dans cette affaire, M. A. V. Peters, de la société Michelin, a fait le commentaire suivant:

«Lorsque nous avons soulevé cette question de préjudice lors d'une discussion avec des représentants du Trésor... on nous a dit que la question était sans aucun rapport avec le sujet. Lorsque nous avons soulevé la question de l'aide fournie par les États-Unis—dans certains États, parce qu'aux États-Unis, c'est très souvent une question locale—il s'agissait d'une aide beaucoup plus importante que celle que nous recevions au Canada. La réponse a toujours été que cela n'avait rien à voir.» (II, 24:10)

Le Comité estime que dans les discussions bilatérales avec les États-Unis ainsi que dans les négociations multilatérales sur les tarifs douaniers, il faudrait en priorité faire le départ de façon rigoureuse entre les subventions véritables qui favorisent l'expansion des exportations et les subventions qui n'ont que des répercussions minimales sur les prix à l'exportation et qui n'interviennent qu'incidemment dans les programmes visant d'autres objectifs légitimes. En 1977, le Canada a promulgué sur le droit compensateur ses propres règlements qui sont conformes aux dispositions du GATT. Il est évident que si les États-Unis élargissent sensiblement la portée de ce droit, le Canada prendra des mesures de rétorsion. Les deux parties n'ont rien à gagner du resserrement du commerce qui en résulterait ni à l'échec d'objectifs légitimes comme le développement régional.

La constitution aux États-Unis en 1971 de la *Domestic International Sales Corporation (DISC)* a été le point de départ d'une série de mesures de rétorsion. Le gouvernement canadien a riposté en réduisant le taux d'imposition des sociétés dans le secteur manufacturier. En septembre 1972, il a également instauré le Programme de surveillance des importations visant à référer les réductions d'impôt liées aux exportations, comme le fait le DISC. Selon les représentants de l'Association des importateurs canadiens, le Programme de surveillance constitue en lui-même un obstacle au commerce. Lorsque la valeur des biens importés dépasse \$10,000, l'importateur doit fournir des renseignements sur les avantages fiscaux dont il a bénéficié ainsi que sur leurs répercussions sur les prix. A défaut d'une telle déclaration, les biens peuvent être importés moyennant un dépôt de \$100 par expédition. Le programme de surveillance a constitué une préparation prudente à une «guerre du droit compensateur».

Le gouvernement américain s'est également préparé à une telle éventualité. La loi américaine de 1974 sur le commerce prévoit un certain nombre de vastes pouvoirs qui auraient pu freiner sensiblement les échanges s'ils avaient été interprétés dans une optique protectionniste. L'article XIX du GATT autorise des mesures de sauvegarde en cas d'urgence, lorsque les importations provoquent ou menacent de provoquer un préjudice matériel. Dans la loi de 1974, les procédures prévues en vertu de cette disposition dérogatoire sont devenues plus protectionnistes, le président étant davantage obligé de prendre des mesures restrictives dans le cas où la Commission du commerce international estime que les importations provoquent ou peuvent provoquer un préjudice. De plus, le président a été investi du pouvoir d'agir lorsque

abroad, even from a country as closely allied as Canada? Could sales of these items be made in sufficient volume to balance the cost of a major item such as a new fighter?

On balance, the Committee approves the objectives of this idea, but is not optimistic regarding its potential as a solution to the growing problem.

Presumably because there was no positive response from the United States to this proposal, the Canadian government appears ready to repeat the industrial benefits package which it used in the Lockheed case in the purchase of the new fighter aircraft, a larger order valued at \$2.3 billion. This time it is prepared to buy an off-the-shelf model which should mean lower unit costs rather than require the changes which added so much to the cost of the Lockheed Aurora. In exchange, as with the Lockheed order, it is asking for offset contracts in the aerospace industries, in the non-aviation industries making other defence equipment, and in domestic industries which have no relation to aerospace or defence products whatsoever. How this is handled will be extremely important.

The large Canadian order, for 130 to 150 aircraft will undoubtedly justify economic manufacture of certain air frame components in Canada, but this would offset only a portion of the total cost of the fighter. Nor will the saturated aerospace market be able to absorb the balance. Hence, almost inevitably, in following the offset route, the government will look for commitments from the manufacturers to sell other unrelated manufactured goods.

But if there are difficulties in the Lockheed case in finding enough Canadian manufacturers who wish to participate, they are likely to be intensified in the fighter aircraft purchase. Because of the offsets already negotiated under the Lockheed purchase, even the traditional offsets procured in the form of assembly or of component products purchased from the defence or aerospace industries may be difficult to place, particularly to balance such a huge order. Finally, the procedure raises the question of whether the decision on the correct aircraft for Canada's requirements will be skewed by the relative attractiveness of the packages of offset arrangements which different aircraft manufacturers may offer.

In spite of certain deficiencies, the Defence Production Sharing arrangement represents a mutually beneficial means of enlarging trade between Canada and the United States and of extending the range of free, or almost free, trade between the two countries. However, the recent large Canadian aircraft purchases, actual and proposed, have strained the capacity of the system to balance defence trade, which accounts for the complicated and costly offset arrangements written into the Lockheed contract and proposed for the fighter aircraft. Until 1975 the trade was in rough balance—Canadian procurements were relatively low and U.S. procurements were increased by the demands of the war in Vietnam. But that stimulus no longer exists and Canadian equipment purchases are growing rapidly. The balance in favour of the United States was over \$700 million in 1976 alone, and the fighter purchase, if one of the U.S. aircraft is bought, would push the balance far out of line.

The problem of maintaining the agreed "rough balance" is being further complicated by restrictive measures applied by the U.S. Congress. Among such

la politique commerciale d'un autre pays provoque des restrictions ou des discriminations à l'encontre du commerce américain, lorsqu'un producteur refuse arbitrairement de vendre un produit de base, lorsque des subventions ou impôts étrangers influent indûment sur le commerce américain et lorsque des pratiques «injustes» de commercialisation désorganisent une industrie américaine. Ces pouvoirs sont si vastes que la loi américaine ne peut plus réellement empêcher le président de mettre en œuvre une politique protectionniste. Ces pouvoirs ont en outre été renforcés par une augmentation considérable des effectifs du personnel d'exécution. Dans le *Journal of World Trade Law*, un commentateur faisait remarquer en 1974 que les effectifs du personnel chargé de traiter les plaintes antidumping et les plaintes relatives au droit compensateur avaient été multipliés par 10 au cours des deux années précédentes.

Heureusement, cette «guerre» ne s'est pas déclenchée, et l'affaire Michelin n'a pas été le point de départ d'une série de cas semblables. Même si cet état de chose profite aux deux pays, la société Michelin estime être la victime de manœuvres gouvernementales, comme en témoignait le commentaire suivant de M. Peters:

«J'ai l'impression qu'on m'incite discrètement à amener la société à renoncer. Bref, cette histoire devient embarrassante. Puisqu'on s'est rendu compte que cette décision était défavorable à Michelin, il est tout à fait concevable qu'il ait fallu donner l'assurance que ces droits compensateurs ne seraient pas imposés à d'autres sociétés, ce qui semble satisfaire tout le monde sauf Michelin». (II, 26:9)

Le gouvernement canadien peut fournir des renseignements conformes au droit canadien et au protocole international, mais il ne peut assurer qu'une aide limitée à une société aux prises avec un droit étranger et, au niveau diplomatique, il a judicieusement concentré ses efforts sur l'instauration d'un contexte plus favorable à l'industrie canadienne dans son ensemble.

3. Les mesures antidumping

De même que les mesures concernant le droit compensateur, les mesures antidumping américaines diffèrent des mesures canadiennes, du fait que la loi américaine est entrée en vigueur avant l'élaboration d'un code international dans le cadre du GATT. L'interprétation du mot «préjudice» pourrait susciter des divergences considérables. Selon le droit canadien, il faut que la vente à perte soit la cause *principale* d'un préjudice *matériel*; la loi américaine retient simplement l'existence d'un préjudice causé par l'importation de biens vendus à perte, et les autorités compétentes jouissent d'une plus grande liberté pour déterminer ce qui le constitue. Les témoins ont cependant indiqué que jusqu'à maintenant, dans la pratique, ces mesures avaient été appliquées de façon analogue dans les deux pays.

Une autre différence tient au fait qu'aux États-Unis, le Secrétaire du Trésor peut déclencher une enquête antidumping dès qu'un représentant d'un secteur industriel a porté plainte. Au Canada, le sous-ministre du Revenu doit tout d'abord s'assurer avant d'agir qu'il est prouvé que la vente à perte a affecté *l'ensemble* des producteurs canadiens. D'autre part, la loi américaine impose un délai pour l'application de la mesure antidumping. Au Canada, les décisions ont été considérablement plus lentes à intervenir jusqu'à ce que, récemment, le ministère du Revenu national adopte pour le traitement des plaintes des lignes directrices dans lesquelles on trouve

measures, the U.S. Defense Department issued regulations in August 1977 under direction from Congress which impose new administrative rules on the export of high technology in weaponry. The new restrictions represent a response to the outspoken criticism of some powerful segments of U.S. opinion, including organized labour, on the transfer of technology out of the country. Any muzzle limiting access to high technology would severely affect Canadian firms which depend on subcontracting—especially in the high technology industries such as aerospace, avionics, computers, etc. Raising the issue in December 1977 in Washington, the Minister of Science and Technology received assurances that the new instructions were not meant to restrict technological exchanges with the United States' allies and U.S. firms in competing for Canada's new fighter contract. However, as the new regulations cause administrative delay with subcontracts in Canada there is some risk that U.S. firms may avoid the problem by seeking only domestic suppliers. According to press reports, delays in approval for Canadian firms in U.S. defence contracts have already been experienced and Canadian subcontractors have been faced with some difficulty in getting the necessary information in order to make bids on U.S. contracts. Consultations on the problem are continuing, but the fear remains that the traditional close cooperation in defence production may taper off unless there is some special exemption for Canada to eliminate the bureaucratic approval prerequisite.

Another possible obstacle to the effective operation of the Defence Production Sharing arrangement has been raised by an action of the House Armed Services Committee, which added a rider to the 1979 defence appropriations bill. This provision would prohibit the U.S. Defense Department from buying any equipment from abroad which included foreign produced specialty steel and would largely close off foreign procurement by the Defense Department. A similar measure was passed some years ago and it was only last year that the former specialty metals rider was withdrawn by Congress. It will be several months before the fate of the new specialty metals rider is determined. But in the meantime, it is forcing U.S. aircraft manufacturers bidding on Canada's fighter aircraft order to reassess their situation.

These and other measures could undermine the Defence Production Sharing arrangement. Unfortunately, Canada lacks sufficient leverage to cause the United States Congress to grant a special exemption to Canada. This is in part because other U.S. allies, particularly in NATO, would raise objections unless they were accorded equal preferred treatment. This does not mean that Canada should cease its efforts to have the recent U.S. measures withdrawn or amended so as to exempt a country with which the U.S. had a long-standing defence production sharing arrangement. Canada would, however, be in a much stronger position to be exempted from all such protectionist measures if it were in a free trade arrangement with the United States. **To maintain an effective Defence Production Sharing arrangement, it may be necessary for Canada and the United States to move in the direction of a bilateral free trade arrangement.**

2. Bilateral Trade in Automotive Products

The cross-border flow of automotive products constitutes the largest, most complex and currently the most controversial area of trade between the two

des délais semblables à ceux qu'a retenus la pratique américaine. Les principales doléances des exportateurs canadiens concernent le coût élevé et la longue période d'attente qu'implique une action en réparation. Par ailleurs, les importateurs canadiens se plaignent du trop grand zèle des autorités canadiennes antidumping dans les cas présumés de vente à perte.

De 1969 au milieu de l'année 1977, le Canada a étudié 44 affaires antidumping impliquant des exportateurs américains, soit environ 5 par an. Jusqu'à une date récente, la fréquence des enquêtes américaines était du même ordre. Cependant, la portée d'autres enquêtes en matière de préjudice a largement dépassé les limites de la définition traditionnelle de la vente à perte et du droit compensateur qu'on trouve à l'article 337 de la loi américaine sur le commerce. Selon cet article, la Commission du commerce international peut s'opposer aux méthodes injustes de concurrence et aux actes injustes dans l'importation de biens aux États-Unis. Les importations peuvent être restreintes lorsqu'une pratique commerciale a pour effet réel ou éventuel de détruire une industrie américaine, et de lui porter un préjudice considérable ou d'empêcher son implantation. Depuis l'entrée en vigueur de la loi américaine sur le commerce au début 1975, plus de 20 enquêtes ont été effectuées aux termes des pouvoirs conférés par cet article.

A quelques reprises, notamment au cours de l'enquête antidumping sur l'industrie automobile américaine de 1975, le Canada s'est plaint de ce que les procédures antidumping américaines n'étaient pas conformes au code du GATT. Étant donné que la loi américaine est antérieure à ce code, il ne peut être question d'assurer une conformité parfaite entre l'une et l'autre. Dans le cas de l'industrie automobile, la plainte formulée par un membre du Congrès au nom de l'UAW a suffi pour déclencher une enquête. Le Canada prétend, avec d'autres pays, que dans ce cas, il n'y avait pas eu plainte au nom d'un secteur industriel, comme le prévoit le code.

Malgré tout, dans l'ensemble, la situation s'est améliorée dans le domaine de la lutte antidumping. Avant le «*Kennedy Round*» sur les négociations commerciales multilatérales, les dispositions à cet égard constituaient un obstacle considérable au commerce entre le Canada et les États-Unis. Selon un fonctionnaire canadien, le succès de ces négociations a eu un effet bénéfique sur les procédures antidumping américaines, dont elles ont supprimé tous les pires excès. Le Comité reconnaît toutefois que dans les négociations du GATT, **le Canada devrait poursuivre ses efforts pour amener les États-Unis à élargir leur disposition relative au «préjudice» en cas de dumping de façon à la rendre conforme au code du GATT.**

4. Les marchés d'État

Du fait du développement constant de l'activité économique des gouvernements en Amérique du Nord, la politique des marchés d'État constitue, ou peut constituer, une sérieuse mesure de dissuasion pour le commerce bilatéral. Les deux gouvernements fédéraux donnent en effet la préférence à la production intérieure. Le gouvernement américain applique généralement le *Buy American Act* de 1933 en accordant aux offres américaines une marge préférentielle de 6% par rapport aux offres étrangères (droits compris); cette marge préférentielle passe à 12% lorsque l'offre émane d'une petite entreprise américaine. En réalité, ces pourcentages

countries. The Committee devoted four lengthy hearings entirely to this subject and two others in which the automotive sector was of major concern.*

As can be seen from the accompanying Table 7, Canada-United States trade in automotive products—the total of exports and imports—surpassed \$20 billion in 1977. This represents one-third of the total trade between the two countries.

Table 7
Canada-United States Trade in Automotive Products

	1975	1976	1977
	(\$ millions)		
United States Imports from Canada			
Cars	2,858	3,430	4,032
Trucks, etc.	932	1,344	1,964
Parts	2,045	2,942	3,721
Tires and tubes	68	163	144
TOTAL	5,903	7,879	9,861
Canadian Imports from United States			
Cars	2,184	2,321	2,825
Trucks, etc.	942	970	1,123
Parts	4,522	5,474	6,847
Tires and tubes	174	115	153
TOTAL	7,822	8,880	10,948
Balance			
Cars	674	1,109	1,207
Trucks, etc.	— 10	374	841
Parts	— 2,477	— 2,532	— 3,126
Tires and tubes	— 106	48	9
TOTAL	— 1,919	— 1,001	— 1,087

Source: *Statistics Canada daily*, March 15, 1978. A more accurate measurement of trade in automotive products is obtained by comparing the import statistics of each country. Accordingly, figures for Canadian exports are derived from the counterpart U.S. statistics of imports.

No factor has had greater impact on the development of this industry than the signing of the 1965 Automotive Agreement. Prior to the agreement, the trade imbalance with the United States in this sector was reaching an intolerable level. Canadian automotive products manufacturers were in trouble with high costs due to short product runs and the market demand for a proliferation of models. The problems beset Canadian parts producers as well as vehicle manufacturers and the forecast was for an ever-deepening deficit in the bilateral payments account for these products. In the early 1960s the Canadian government introduced a pilot project remitting duty on the import of parts as long as the export of parts expanded by an

* The witnesses included Mr. Roy Bennett, President of the Ford Motor Co. of Canada, Mr. Dennis McDermott, Canadian Director of the UAW, Mr. Patrick Lavelle, President of the Automotive Parts Manufacturers Association of Canada, Mr. William Eberle, President of the Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Mr. Tom Burns, Senior Assistant Deputy Minister and Mr. Doug Arthur, Special Advisor (Automotive), the latter two from the Department of Industry, Trade and Commerce.

représentent le seuil inférieur de la discrimination et certains gros ministères pratiquent des taux préférentiels plus élevés. Les autorités municipales et les gouvernements des États manifestent officieusement ou officiellement des préférences dans leurs politiques d'approvisionnement.

En 1977, on a présenté au Congrès américain un bill visant à étendre et à renforcer le *Buy American Act*. S'il est adopté, il interdira pratiquement l'accès des produits canadiens aux États-Unis, à l'exception de ceux qui sont destinés à la défense tant pour les marchés fédéraux que pour une grande partie de ceux des États et des autorités locales. Par exemple, les taux préférentiels de 6 à 12% passeraient de 15 à 20%, et la proportion du contenu américain requis passerait de 50 à 75%. De plus, certains projets d'États et de municipalités financés par des fonds fédéraux ont été soumis à des contrôles plus sévères qui imposent le strict respect des dispositions «*Buy American*» pour tous les marchés. En 1977 et 1978, les États ont ajouté à ces mesures fédérales sur les marchés d'État une multitude de lois parallèles favorisant l'achat des produits locaux.

Comme on l'a déjà dit, les pouvoirs publics canadiens appliquent également des marges préférentielles à leurs marchés. Le gouvernement fédéral accepte une prime de 10% de la différence du contenu étranger entre deux offres, comme l'explique l'exemple ci-dessous fourni par le ministère des Approvisionnements et Services, dans lequel

«... deux soumissions ont été présentées par des entreprises canadiennes, l'une de \$100, y compris une participation étrangère de \$20, et l'autre de \$96, y compris une participation étrangère de \$80. La différence d'évaluation de la participation étrangère avec laquelle le M.A.S. est autorisé à fonctionner est calculée en prenant 10% de la différence entre les deux participations étrangères, c'est-à-dire 10% de \$80 moins 10% de \$20, ce qui fait \$6. Cette différence de \$6 dans l'évaluation de la participation étrangère est ensuite ajoutée au montant de l'offre la plus faible, c'est-à-dire \$6 plus \$96 ce qui fait \$102. Ainsi, un contrat serait adjudgé du soumissionnaire à \$100 puisque sa soumission est concurrentielle sur cette base.» (II, 23A:5)

D'ordinaire, les gouvernements provinciaux accordent officieusement ou officiellement une plus grande préférence aux entreprises installées dans la province. Les pratiques des régies provinciales des alcools en matière d'achat ont été citées par les États-Unis aux négociations du GATT comme exemple de barrière non tarifaire qui les préoccupait particulièrement.

De part et d'autre de la frontière, les préférences pour la production intérieure sont étayées par un ensemble d'autres mesures protectrices. Pour de nombreux contrats canadiens, les sociétés étrangères ne sont pas invitées à présenter d'offre; si le produit doit être fourni rapidement, l'appel d'offres peut ne concerner que les entreprises locales; pour certains contrats, on exige un minimum de contenu canadien. Aux États-Unis, les gros contrats sont contrôlés et les décisions peuvent être modifiées dans l'«intérêt national». M. Allan V. Orr, de l'*Atlas Steels*, a indiqué au Comité que les aciers étrangers à usage spécial pouvaient être exclus par la loi des contrats concernant la défense des États-Unis.

Les pratiques des organismes administratifs élargissent la portée de la *Buy American Act*. La *Rural Electrification Authority* prête des fonds à des compagnies de téléphone à un taux d'intérêt très faible, mais ces fonds doivent être consacrés à l'achat de biens d'équipement. Une préférence de 6% est accordée au matériel qui a

equivalent amount which was measured with reference to a level in a specified year. Spurred by the possibility that the U.S. courts might rule that countervailing duties should be imposed by the U.S. Treasury, the two governments entered into negotiations for a sectoral trade agreement. Access for Canadian-made vehicles was sought and attained to the total North American market. The Automotive Agreement was concluded between the two countries in 1965.

Under the agreement, duties were effectively removed for trade in motor vehicles and original equipment parts although in Canada only *bona fide* manufacturers were eligible for the duty exemption. The U.S. provisions differed from the Canadian in granting free trade for vehicles and parts as long as 50 per cent North American content was contained in the item. The Canadian vehicle manufacturers had to abide by certain safeguards which committed them to increasing their *production* of vehicles by at least a certain ratio to the increase in Canadian *sales* of vehicles. In addition, in separate "letters of undertaking" the Canadian manufacturers undertook to increase the Canadian value-added by at least 60 per cent of the sales growth.

In subsequent debates over particular issues in the bilateral automotive trade, one side or the other turns frequently to the original objectives of the agreement to support his argument. The three stated objectives were:

- a) The creation of a broader market for automotive products within which the full benefits of specialization and large-scale production can be achieved;
- b) The liberalization of United States and Canadian automotive trade in respect of tariff barriers and other factors tending to impede it, with a view to enabling the industries of both countries to participate on a fair and equitable basis in the expanding total market of the two countries;
- c) The development of conditions in which market forces may operate effectively to attain the most economic pattern of investment, production and trade.

Since 1965, a comprehensive restructuring of the Canadian automotive industry has occurred and a substantial integration of Canadian activities with their U.S. counterparts has been achieved. Specialization and rationalization are reflected in a massive growth in inter-country trade, as parts and vehicles flow back and forth between plants located on both sides of the border. In gross terms, vehicle exports have grown relative to imports and the converse is true for parts. Mr. Roy Bennett of the Ford Motor Company testified that about 70 per cent of his company's Canadian-produced vehicles are exported. He explained his view of the advantages of the agreement to the Committee.

"... the real, main lesson to be learned from the Auto Pact is the tremendous advantages that are created for Canada when you do rationalize production and have large economic units of production. In other words, the Auto Pact has led to much greater efficiency in our industry. It has led to a reduction in costs, with a corresponding reduction in the prices of the products."
(II, 7:26)

In 1964, the Canadian deficit on automotive trade accounted for nearly 80 per cent of the total trade deficit with the United States. This deficit diminished during the 1965 to 1969 period and was favourable for the next three years. Since 1973,

51% de contenu américain. Étant donné que c'est la *Western Electric* qui approvisionne le réseau Bell, le marché des compagnies indépendantes de téléphone est l'un des seuls grands marchés de matériel de télécommunication qui reste. Si une société canadienne comme *Northern Telecom* souhaite se faire une place sur ce marché, elle doit créer une filiale pour produire aux États-Unis.

C'est le lien d'implantation des usines et non les intérêts qui les contrôlent, qui constitue actuellement l'élément clé dans les accords préférentiels des deux pays. La société canadienne Moore est le principal fournisseur de formulaires commerciaux du gouvernement américain, qu'elle approvisionne à partir de ses usines installées aux États-Unis. M. Bruce Sully, de la *Dominion Road Machinery*, a reconnu l'influence des marchés d'État sur la décision prise par sa société de construire une usine aux États-Unis:

«Il nous incombe de fabriquer notre produit aux États-Unis surtout parce qu'environ 70% de nos ventes sont destinés à des organismes à caractère politique et que nous sommes sans cesse menacés par le «Buy America Act» et très souvent le «Don't Buy Foreign». (II, 9:15)

M. R. W. Chorlton, de la société Wajax, qui fabrique des pompes à incendie à Seattle et à Montréal, a dit que sa société obtiendrait une production plus rentable avec une seule usine. Mais comme les gouvernements des États et le gouvernement fédéral sont ses principaux clients aux États-Unis, elle perdrait son marché américain si elle décidait de concentrer sa production à Montréal. M. Chorlton a estimé que dans le contexte actuel de la politique canadienne moins protectrice en ce qui concerne les marchés d'État, l'abandon des installations de Montréal et la concentration de la production à Seattle serait une solution avantageuse, notamment si les tarifs douaniers étaient abaissés de part et d'autre.

La fragmentation de la production au Canada du fait des politiques protectrices adoptées par les provinces en matière d'approvisionnement nuit également à la compétitivité du Canada à l'étranger. Lorsque des organismes provinciaux, des sociétés de la Couronne ou des services publics réglementés sont parmi les gros clients d'une société, ils exercent sur elle des pressions pour l'inciter à installer une usine dans la province. Les gouvernements provinciaux seraient prêts à imposer, au profit d'une société privée chargée d'un service public, une taxe implicite, par exemple, sous forme d'augmentation des tarifs qu'elle applique de façon à subventionner la production locale. M. Alfred Powis, président de Noranda, décrit ainsi cette situation:

«Une province peut signaler qu'elle n'achètera un certain produit que s'il est fabriqué dans la province. C'est important en ce qui concerne les fils métalliques et les câbles, par exemple, car si vous voulez les vendre à un service public provincial, il serait préférable de les fabriquer dans cette province.» (I, 36:15)

L'incidence des marchés d'État varie considérablement d'une industrie à l'autre. Pour la plupart des industries, ils ne constituent pas un facteur déterminant, alors que pour le matériel de télécommunication, l'aérospatiale, l'électronique, les fils et câbles, le matériel de centrale électrique et les formulaires commerciaux, ils sont d'une importance cruciale. **La rationalisation des politiques d'approvisionnement aux niveaux fédéral et provincial constituerait une première mesure souhaitable en vue de la mise au point d'un code des marchés d'État. Il faudrait ensuite négocier des accords réciproquement avantageux avec les États-Unis en matière de marchés d'État.**

Canada's automotive trade has once again been in deficit; in 1975 it reached a record \$1.9 billion. The cumulative deficit for Canada over the 13 year life of the agreement is more than \$7 billion.

Testimony from government officials indicated that under the agreement, Canada as well as the United States experienced substantial employment growth. In Canada, employment in parts and accessories manufacture rose faster than employment in the assembly sector. In relative terms employment in Canada in this sector increased by 56 per cent between 1964 and 1974 and by 18 per cent in the United States, the higher Canadian percentage reflecting the smaller base of the automotive industry in Canada. Mr. Bennett of Ford of Canada claimed that as a proportion of total employment in the North American automotive industry, Canadian employment rose from 8.4 per cent in 1964 to 11.3 per cent in 1975. Subsequently an Ontario government study questioned whether Canada had received a proportionate share of automotive industry jobs.

The realization of optimal scale levels in Canada has resulted in dramatic increases in productivity and in the wages earned in the industry. Nominal parity of wages for Canadian plant employees of the motor vehicle manufacturers was achieved. For the independent parts suppliers, Canadian average wages are still lower than in the contiguous U.S. regions. This is partly due to the fact that there are some non-unionized and low cost plants in Ontario and partly to the different level of skills required in the parts plants in the two countries. However, even here the gap has been narrowed considerably.

Increases in Canadian rates of investment accompanied the major restructuring of the industry. However, much of this investment by the major motor vehicle manufacturers had been committed prior to the agreement, probably stimulated by the Canadian duty remission plan of 1962 and 1963. Compared to the average annual investment levels for 1961-64, assembly investment in the 1965-69 period rose from \$28 million to \$50 million (in constant 1961 dollars) and parts investment rose from \$26 million to \$78 million. The annual averages for the 1971 to 1975 period are lower than those experienced in the period immediately following the conclusion of the agreement but remain substantially higher than pre-1965 levels. Again the increases are greater for parts than for assembly.

In the light of these benefits, the Committee considered that, overall, the agreement has been advantageous to Canada. Nonetheless, problems exist, some the cause of current concern to Canada, some the subject of serious intergovernmental differences and some of lesser seriousness and termed merely "irritants". They have caused a variety of interested parties to question over the years whether the agreement should be renegotiated, amended, even terminated.

At this time the main Canadian uneasiness stems from the persistent overall trade imbalance due to

- the ever-increasing deficit in the trade of automotive parts;
- the lower technological content and less skilled labour component in Canadian industry;
- the almost total concentration of R & D in the United States;

5. L'emballage, l'étiquetage, la conversion au système métrique, les codes de construction et autres normes

Les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage peuvent aussi avoir un effet dissuasif sur le commerce. Aux États-Unis, l'application de la réglementation concernant l'étiquetage est beaucoup plus sévère pour les biens importés que pour la production intérieure. Cette dernière fait l'objet de vérifications sporadiques, alors que les biens importés sont examinés en détail au passage de la frontière. Le gouvernement américain s'est plaint auprès du GATT des prescriptions relatives à l'étiquetage bilingue sur les produits de grande diffusion. L'obligation de se conformer à la réglementation sur l'étiquetage du pays d'origine peut également être un facteur d'augmentation des coûts pour les exportateurs éventuels. Par exemple, les formulaires commerciaux doivent porter la mention «Fabriqué aux États-Unis» ou «Fabriqué au Canada». Il n'est pas prouvé que cette information protège le consommateur. Elle a été citée par la société Moore comme l'une des causes de l'insignifiance du commerce bilatéral des formulaires commerciaux. Il y a environ dix ans, les grosses entreprises américaines de bois brut ont appuyé une tentative infructueuse visant à obliger les exploitants canadiens à apposer une marque d'origine sur le bois qu'ils produisent.

La conversion au système métrique nécessite une collaboration constante entre les gouvernements et les industriels des deux pays afin qu'elle n'ait pas de conséquences néfastes sur le commerce bilatéral. Le programme canadien est plus avancé que le programme américain, et les échéances d'adoption du système métrique dans chaque industrie varient selon les deux pays. La Commission canadienne du système métrique a déclaré reconnaître l'importance de l'harmonisation des programmes canadien et américain, et elle entreprend des négociations dans ce but.

Dans les deux pays, les normes de construction et de sécurité et les prescriptions concernant la classification par qualité ont fréquemment des répercussions disproportionnées sur les importations par rapport à la production intérieure. Les politiques fiscales, comme le traitement réservé aux États-Unis aux frais engagés pour les congrès à l'étranger, le DISC, les sociétés commerciales du monde occidental et les subventions régionales constituent également des mesures non tarifaires. Jusqu'à une date récente, la loi américaine sur le droit d'auteur contenait une disposition concernant la fabrication qui limitait la protection aux auteurs, à moins que le livre ou la publication n'ait été fabriqué aux États-Unis. Les fonctionnaires canadiens se sont efforcés d'obtenir une modification de cette loi, et récemment, les Américains ont retiré la disposition en cause. Le changement ne devait intervenir qu'au bout de cinq ans, mais le Canada a obtenu cette exemption immédiatement.

6. Conclusions

Il existe une très grande variété de mesures non tarifaires qui peuvent fausser le commerce et le fausser réellement. Certaines sont de toute évidence protectionnistes, tandis que d'autres sont liées à des objectifs sociaux légitimes comme la santé, la sécurité ou le bilinguisme. En période de récession économique, de chômage ou d'inflation, les mesures non tarifaires constituent une solution tentante, car elles sont souvent moins évidentes et plus difficiles à contrôler que les tarifs douaniers. En cas de difficultés économiques, lorsqu'on libéralise les tarifs douaniers, la tentation

- the price differential;
- the relatively low level of investment in the industry in Canada since 1970.

U.S. concerns have focussed more on employment levels and the price differential. The differences of opinion over whether the safeguard provisions in the agreement are transitional or permanent are discussed in Chapter VII in the context of sectoral free trade arrangements.

Problems Related to Automotive Parts Trade

The thorniest issue arising from this trade relates to the deficit in cross-border trade of parts. As is evident from table 7 on page 95, Canada exports more vehicles (cars and trucks) to the United States than it imports, resulting in a surplus in 1977 of \$1.2 billion in these items. However, the trade in automotive parts* is a different story; these imports exceeded exports by a wide margin, leaving a \$3.1 billion deficit in 1977. Linked to this problem is the concern that the quality of Canadian jobs in the parts industry is not of the same skill mix as in the United States. At the heart of the debate over the parts deficit is the interpretation put on the agreement's objectives that both parties to the agreement should achieve "a fair and equitable share" of the North American market.

The Committee heard a number of opinions on the subject of the parts deficit. Officials of the Department of Industry, Trade and Commerce expressed concern over the widening gap in parts trade. Mr. Doug Arthur explained that part of the reason lay in the fact that the type of parts produced in Canada are being used mainly in assembly plants in the United States which produced the larger, intermediate and standard model cars. Canadian assembled cars tended to be mainly in the sub-compact range and the increase in the U.S. imported parts was a function of the high demand for these cars.

Mr. Patrick Lavelle of the Canadian Automotive Parts Manufacturers Association told the Committee that the shifting assembly production patterns were only part of the answer to the parts trade deficit. He attributed the trouble to a number of other factors including:

- i) the purchasing decisions of the U.S. parent assembly companies which decide where parts are to be sourced;
- ii) more favourable competitive conditions in the United States including wage rates which were lower in the southern United States than in Canada;
- iii) and to the fact that parts are being imported into Canada by the companies from Mexico, Brazil and Venezuela under the most-favoured-nation application of duty free access granted by Canada at the time of the agreement.

Mr. Dennis McDermott of the United Auto Workers suggested that since the Canadian parts producers were not benefiting as they should under the Auto Pact

* This discussion concerns original equipment parts (O.E.M.) which trade freely under the agreement as differentiated from the aftermarket (service or replacement) parts which are subject to duty.

d'obtenir une protection comparable grâce aux obstacles non tarifaires peut devenir irrésistible.

Les participants aux négociations commerciales multilatérales du GATT ont essayé de formuler des codes internationaux de conduite pour les différentes catégories de mesures non tarifaires, à savoir les marchés d'État, les subventions et les droits compensateurs, les subventions au développement régional et les normes de production et de sécurité. Dans les négociations du GATT sur le droit compensateur, le Canada insiste auprès des États-Unis pour que ces derniers ajoutent dans leur loi, une disposition sur le préjudice et acceptent une définition de ce que constituent les subventions au développement régional avant de les classer comme telles. Le DISC est une autre question qui pourrait être modifiée à l'issue des discussions de Genève. L'ancien négociateur commercial américain, M. William Eberle, a de son côté lancé une note d'optimisme en indiquant au Comité qu'en vertu du *Trade Act* de 1974, le Congrès est obligé de se prononcer officiellement sur tout accord prévoyant une mesure non tarifaire dans un délai de 90 jours. Il ne pourra plus faire échec à de tels accords en refusant tout simplement de les considérer, comme il l'avait fait après le *Kennedy Round*.

Cependant, il est fort douteux que l'on parvienne à instaurer des mécanismes efficaces de contrôle de l'application des codes de conduite internationale, notamment dans le vaste domaine des marchés d'État. Des mesures de rétorsion sous une forme ou une autre interviendront vraisemblablement si un pays prend des mesures plus strictes tout en restant à l'abri des sanctions internationales. Vu les difficultés rencontrées pour obtenir des résultats dans ce domaine par l'intermédiaire du GATT, **le Comité estime que des négociations bilatérales avec les États-Unis pourraient se révéler pour le Canada comme une solution plus fructueuse et plus réaliste pour parvenir à une entente réciproque avantageuse.**

"... government intervention may be necessary... to force the auto majors either to introduce more in-house production in Canada or to expand sourcing from independents in Canada." (II, 26:13)

In particular he referred to the need for increased production in Canada of large stampings, transmissions and power train components. He was concerned that the motor vehicle companies should expand their sourcing from independent parts producers in Canada who, were "treated very roughly by the car manufacturers" (II, 26:30). Mr. McDermott also pointed out the negative impact of the parts which come in from low wage countries by virtue of Canada's multilateral application of the free access provisions. At the time of the agreement, the United States had sought and received a waiver from GATT sanctioning the bilateral free trade arrangement whereas Canada had applied the provisions for free access on a multilateral basis.

Both Mr. William Eberle of the U.S. Motor Vehicle Manufacturers Association and Mr. Roy Bennett said that the industry's trade should not be looked at in two segments, parts and assembled vehicles, but should be taken as a whole. Mr. Bennett linked the surplus on vehicle trade to the deficit in automotive parts. He explained:

"The more vehicles we assemble in Canada, the more components are imported and the larger the deficit in the trade balance in this particular segment becomes." (II, 7:13)

Instead of looking at Canada's gross exports of parts, Mr. Bennett preferred to look at the deficit from the point of view of the net parts consumed in the two countries—"those parts exported that stay exported and the parts that are imported that stay imported". Subsequent to the hearing, Mr. Bennett supplied the Committee with a chart (see Appendix 3) based on estimated data calculating that Canada has, in fact, been a net exporter of parts since 1968. Mr. Bennett explained his procedure:

"To arrive at net consumption, we reduced the gross imports of original equipment parts by the estimated amount of parts included in vehicles assembled in Canada and exported. A similar adjustment was made to the gross exports of original equipment parts so as to deduct parts returned to Canada as finished vehicles. The broken line showing net imports on the chart is labelled 'U.S.-made parts consumed in Canada', and the unbroken line for exports is labelled 'Canadian-made parts consumed in the United States'."

Mr. Bennett acknowledged that the vehicle trade figures would also need to be altered with the consequence that the normally reported surplus in vehicle trade would become a deficit.

There is no doubt that the gross balances of the present trade figures provide an imperfect picture of which activities are generating a surplus or a deficit in the balance of payments. Also, because the back-and-forth flows are simply aggregated, a distorted and inflated idea emerges about the amount of real production in this industry. While Mr. Bennett's method gets rid of the double-counting and is useful when only a broad picture of the total trans-border trade is required, it has serious drawbacks if any separate examinations of vehicle and parts trade is attempted. For instance, it deals only with a portion of the parts trade. It ignores the flow of a) parts made in the United States, installed in vehicles in the United States and then exported to Canada and b) parts made in Canada installed in vehicles in Canada and then exported to the United States.

VI DEUX EXEMPLES DE LIBRE-ÉCHANGE RESTREINT

L'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense et l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile sont deux accords sectoriels de libre-échange restreint entre les deux pays. Bien que ces deux programmes aient profité à l'industrie et au commerce canadien, chacun accuse à l'usage, de nombreuses tensions.

Commerce bilatéral du matériel de défense

La coopération économique bilatérale entre les États-Unis et le Canada dans le domaine de la défense remonte à la déclaration de Hyde Park en 1941. Ce n'est toutefois, qu'à la fin des années 50 qu'ont été négociées les modalités du programme actuel. A cette époque, le Canada s'est rendu compte, en effet, qu'il ne pouvait espérer se suffire à lui-même dans les principaux secteurs de la production de matériel militaire. Il a alors décidé de canaliser ses efforts vers certains secteurs précis pour lesquels il possédait une expérience particulière et où ses besoins étaient grands, comme les communications, la navigation et les transports. Afin de mieux assurer la défense de l'Amérique du Nord, les États-Unis ont accepté de partager avec le Canada leur compétence en matière de défense et d'ouvrir leur colossal marché aux fabricants canadiens de matériel militaire et ce, à des conditions quasi privilégiées. L'accord de participation à la production de défense, constitué d'une suite d'ententes conclues au cours des années, a donné à l'industrie militaire canadienne le fondement économique qui lui a permis de se spécialiser.

De façon générale, l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense prévoit la circulation en franchise du matériel militaire de part et d'autre de la frontière. Dès sa signature, le gouvernement américain a levé les restrictions frappant une foule de produits militaires contenues dans le *Buy American Act* et a aboli les droits de douane (qui étaient de 12 à 17% selon les cas) auxquels étaient assujettis les produits canadiens achetés en sous-traitance par des firmes américaines. La plupart des tarifs douaniers canadiens ont également été supprimés en 1966. Cependant, afin de compenser les «anomalies» contenues dans les règlements américains régissant l'accès aux marchés et de protéger les petits fournisseurs canadiens, l'entrée en franchise n'a été permise que pour les achats dont la valeur excédait \$250,000. Par exemple, on qualifiait d'«anomalies» la «désignation de certaines petites entreprises» auprès desquelles l'armée américaine devait, de préférence, s'approvisionner, le règlement sur les «métaux à usage spécial» qui restreignait l'achat de matières contenant ces métaux aux seuls fournisseurs américains, et enfin, la préférence accordée au matériel «non étranger» destinée à réserver à la technologie américaine certains contrats particulièrement délicats.

Le Canada continue d'imposer une majoration préférentielle de 10% par rapport au prix intérieur sur les achats faits à l'étranger. Les États-Unis ont, à plusieurs reprises, qualifié cette mesure de véritable obstacle aux échanges. M. Frank Jack-

The Committee proposes a better procedure for achieving not only the broad picture but also a dissected viewpoint of the parts and vehicles trade. This is set out in detail in Appendix 4. Again, a large Canadian deficit in original equipment parts is evident, but it is easier to interpret the source of the deficit. During its examination of the statistical argument, the Committee became persuaded that there is considerable merit in having the disaggregated figures as well as the existing statistical measure of the cross-border trade. Therefore, **the Committee recommends that the balance of automotive trade figures be disaggregated to show the net value of original equipment parts balance and the amount of net Canadian value-added in assembly.** This improved statistical measure should reveal the plight of the Canadian auto parts producers more clearly. On a North American basis the Canadian share of the original equipment parts has been less than the consumption of these parts by Canadian manufacturers. Mr. Doug Arthur of Industry, Trade and Commerce told the Committee that while the Canadian parts industry had grown substantially over the period covered by the agreement, the growth had not matched the growth in consumption of original equipment parts.* In 1975 Canada's share in the North American production of these parts was 7 per cent whereas Canada's share of North American consumption had reached 12 per cent. Canadian parts producers appear to be losing their share of the Canadian market, supplying 29% in 1975 and, after an initial period of growth in the post-1965 period, also appear to be losing their United States market as well.

One part of the answer lies in the fact that the parts industry itself is expanding to cheaper non-union plants in the southern United States, so that Canadian parts producers are no longer competing against plants in adjacent areas across the border. Wages in the southern states are as much as 25 per cent lower than the Toronto area, and U.S. state and municipal inducements abound. Serious as this prospect appears for the future, however, the nub of the problem currently seems to lie in the sourcing decisions of the vehicle manufacturers in Detroit. In 1975, 71 per cent of U.S.-made parts were used in the assembly of vehicles in Canada and 29 per cent Canadian-made parts. The four motor vehicle manufacturers dominating the market make many of their own parts and components in in-house or captive plants. In addition there are eight large multinational parts suppliers. The rest are mainly independent parts producers. Of the \$3.1 billion worth of imported U.S. parts consumed in Canada annually in 1975, the United States motor vehicle manufacturers or their affiliates accounted for 67 per cent or \$2 billion worth and the large multinationals for 22 per cent, leaving only 11 per cent from U.S. independents. However, of the \$1.3 billion in parts sourced in Canada, 39 per cent came from Canadian in-house plants, 36 per cent from the eight large multinational producers' subsidiaries in Canada and 25 per cent from other parts producers in Canada.** In the light of these figures, and the additional fact that products of the in-house plants are the high value items, it is evident that the "Big Four" are the only companies which have the financial and technological capability to modify the existing sourcing pattern to any significant degree.

* His statements were subsequently borne out in a review of the North American automotive industry by a Canadian government task force. The Canadian study was paralleled by a U.S. study; both were set in motion by a December 1974 agreement between Prime Minister Trudeau and President Ford.

** Canadian government task force report, page 144-145.

man, directeur général de la Division des projets spéciaux internationaux du ministère de l'Industrie et du Commerce, a dit que cette préférence était «discrétionnaire» et qu'elle a été maintenue

«pour faire contre-poids à certains mécanismes protectionnistes imposés par les États-Unis et pour que la partie la plus faible ne subisse pas de préjudice indu, en d'autres termes, pour que les concurrents de part et d'autre de la frontière bénéficient du même pouvoir économique. C'est là une question que... selon toute vraisemblance, nous continuerons à débattre. (I, 30:28)

En 1963, les deux pays ont signé une entente stipulant que les imputations relatives aux achats de matériel militaire dans le calcul de la balance des paiements devraient être «approximatives». M. Jackman a indiqué au Comité que toutes les tentatives faites pour «définir ce degré d'approximation n'avaient jamais été très fructueuses». (I, 30:8) Néanmoins, pour autant que les divergences n'ont pas été trop grandes, les deux parties se sont montrées relativement satisfaites de cette méthode. Selon M. Jackman, de façon générale, les contrats de vente ne sont pas alloués par décision administrative, mais adjugés à la suite d'appels d'offres et sur une base concurrentielle.

Quand le déséquilibre du commerce bilatéral est trop marqué, on recourt, semble-t-il, à un mécanisme «spécial» qui fait appel aux encouragements ou aux flatteries. Un comité directeur, formé de hauts fonctionnaires du Canada et des États-Unis, entend les points de vue de ses membres sur les besoins à long terme de leur pays respectif. Il espère ainsi déceler les secteurs où les besoins concordent ou bien dont la rentabilité serait plus sûre si la production du matériel était assurée en collaboration ou conjointement. De temps à autre, quand le déséquilibre semble trop marqué, le comité décide

«... d'examiner de plus près les exigences formulées par l'une des parties. Il essaie de vérifier si une entreprise donnée de l'un ou l'autre des deux pays cherche vraiment à s'approvisionner chez un producteur canadien ou américain. Il tente, par des incitations plutôt que par des ordres, de faire en sorte que le marchandage soit vraiment bilatéral. Au lieu de dire «vous devez», il dit: «vous devriez». (I, 30:29)

L'accord permet aux entreprises canadiennes de concurrencer les entreprises américaines pour tous les contrats de défense américains sauf les plus «critiques». Le programme a abouti, entre autres, à un vaste échange bilatéral de contrats de sous-traitance. Ainsi, quand le ministère de la Défense du Canada ou des États-Unis lance un appel d'offres dans le cadre d'un contrat principal, le plus bas soumissionnaire peut venir indifféremment d'un pays ou de l'autre. L'adjudicataire recourra ensuite au sous-traitant qui pourra le mieux l'approvisionner, qu'il soit canadien ou américain. Les entreprises ont eu tendance jusqu'à maintenant, au grand avantage du Canada, à adopter des filières d'approvisionnement et à se procurer les pièces dont ils ont besoin au Canada aussi bien qu'aux États-Unis.

Pendant les quinze premières années de l'existence de ce programme, c'est-à-dire jusqu'en 1974, les États-Unis ont adjugé pour \$3.3 milliards de contrats principaux et de sous-contrats à des industriels canadiens alors que le Canada en avait adjugé \$3 milliards aux industriels américains; le Canada avait donc accumulé en 1974 un excédent de \$361 millions. Entre 1970 et 1974, la valeur moyenne des exportations annuelles canadiennes aux États-Unis dans le cadre de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense était un peu inférieure à \$200 millions; dont environ la moitié provenait de contrats de sous-traitance.

It is clear that the safeguard provisions of the agreement linking the ratio of production to sales and value-added have influenced the vehicle manufacturers to meet their commitments in Canada largely through assembly, by investment in the labour-intensive vehicle assembly plants. Since the signing of the pact, Canada has had a surplus in assembly trade. While some of the major vehicle manufacturers are apparently close to the minimum commitment levels in relation to production growth, they cannot be accused of failing to honour their undertakings unless it falls below these levels. The main issue would therefore appear to be whether the lagging Canadian parts producers' participation constitutes a valid cause for complaint under the "fair and equitable" objectives of the agreement.

Other Problem Areas

The issue of parts deficit is being aggravated by Canadian concern for the future pattern of production and investment. It is evident that the industry is on the threshold of unprecedented technological change. Whole plants may have to be re-equipped and re-tooled at least once and perhaps twice in the next eight years and some plants will become obsolete. A major shift from steel to aluminum alloys and plastic is foreseen. Radical changes will take place in engines and transmissions after 1980. Mr. Arthur told the Committee:

"The industry will have to meet the mandatory fuel economy standards on new vehicles, as well as engine emission and safety standards. The influences of the energy situation on the consumer, government action spurred by energy problems and regulations relating to safety and engine emission, will have significant impacts on the configuration of the North American automobile. Although manufacturing methods and materials will not change drastically, the industry will have to shift to the use of lighter weight materials which require different fabricating techniques to meet design, manufacturing, cost and weight requirements. Manufacturing will become more automated.

The cumulative effect of these changes will significantly alter the traditional sourcing pattern of the industry. Many materials and parts suppliers will have to adjust to the changing circumstances in this industry if they hope to continue to compete. The development of new types of vehicles, new technologies and standards will require considerable new investment." (I, 24:18)

But the Canadian industry is ill-equipped to participate in these important changes, both in assembly and parts plants. Compared to the more highly skilled, capital-intensive parts plants in the United States, Canadian plants tend to be labour-intensive but requiring lower skill levels to do more conventional production.

The research and development efforts in Canada by the major vehicle manufacturers have been miniscule and the Committee views them as totally unacceptable. In 1975 the "Big Four" spent over \$2 billion on R & D in the United States as opposed to approximately \$5 million in Canada. Yet the Canadian manufacturers have contributed at least \$230 million annually to the research accounts of their parent companies. The location of the bulk of the research facilities in the United States rather than Canada is seen to have a relationship to the acquisition of sophisticated skills and technology by firms operating on the periphery of the auto industry. While it is important that Canada share in the participation of the technological developments, present trends suggest that the more capital intensive activities and the production of the higher technology products will be increasingly concentrated in the United States.

Ce programme a entraîné un certain nombre d'avantages pour le Canada, notamment sur le plan de l'emploi et de la technologie. Certains témoins ont indiqué que de 10,000 à 12,000 personnes travaillaient directement à la fabrication du matériel militaire vendu aux États-Unis et que plus de 100,000 travailleurs profitaient des retombées de l'Accord par leur travail à temps partiel, chez les fournisseurs. En outre, la plupart des emplois créés sont de haute technicité. La participation à ce programme a également contribué au maintien d'une structure industrielle dans les secteurs de pointe, comme les transports, les communications et la navigation. Un témoin a mentionné qu'en axant la production sur le matériel et les instruments de bord, ainsi que sur l'équipement électronique plutôt que sur les pièces de fuselage, le Canada avait pu mettre au point, en collaboration avec les États-Unis, certains appareils spécialisés comme les systèmes de communication hertzienne qui ont été adoptés par tous nos alliés. D'autres percées ont également été faites sur le plan des innovations techniques: le Canada a adapté les turbines à gaz, les bouées sonores et les simulateurs de vol aux besoins militaires et a, par la suite, réussi à les vendre à des entreprises privées canadiennes. Conformément aux objectifs de l'Accord, le Canada a décentralisé sa structure industrielle de défense, ce qui représente pour lui un avantage tant du point de vue stratégique que du point de vue des disparités régionales. Le programme pourrait entraîner d'autres avantages sur le plan des relations commerciales avec des pays tiers. Comme le matériel militaire vendu par les États-Unis aux pays de l'OTAN comporte parfois des pièces fabriquées au Canada, les usines canadiennes pourraient être appelées à répondre à une demande ultérieure de pièces de rechange.

L'avantage le plus important et le plus fréquemment cité que ce programme présente est de permettre au Canada d'avoir accès aux techniques de pointe américaines, bien que cet atout ne soit pas sans entraîner certains problèmes. Comme nous l'avons déjà expliqué, le Canada compte davantage sur l'importation de compétence technique que tout autre pays industrialisé. Dans certains secteurs de l'industrie de défense, comme dans bien d'autres secteurs de pointe, le Canada semble s'être résigné à rester à la remorque des autres pays. L'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense a accentué cette tendance car les activités de sous-traitance ou la production en contrepartie des pièces entrant dans la fabrication de gros matériels militaires américains sont effectuées aux termes de contrats de licence passés avec l'entreprise mère.

A vrai dire, le système des marchés de contrepartie pose de plus en plus de problèmes. Pour tout achat important de matériel militaire, d'avions de reconnaissance à grande autonomie par exemple, les technocrates canadiens ont l'habitude d'examiner de très près quelle proportion des travaux en sous-traitance est confiée aux sociétés canadiennes par les sociétés étrangères. Ce renseignement doit figurer en détail dans l'offre de chacun des soumissionnaires. D'après un haut fonctionnaire, les États-Unis auraient accepté cette méthode dans l'espoir d'augmenter le contenu canadien dans le cas des très grosses commandes. Il est difficile de déterminer ce que pourrait coûter au Canada le système des marchés de contrepartie. S'il comporte l'organisation de périodes de production relativement courtes et qui, parfois, font double emploi, ses coûts seront manifestement plus élevés. Par contre, il peut procurer des avantages pour l'industrie. De toute façon, les achats de contrepartie auront des répercussions en cascade. Dans certains cas, il se pourrait que le fabricant

Another concern relates to the low level of investment in the automotive industry in Canada, a level which has essentially stood still or declined since 1970. According to the Canadian government Task Force report, some of the vehicle manufacturers have been operating at close to the minimum levels of growth to which they are tied by the original commitments made at the time of the Automotive Agreement. This raises the question of what their investment pattern might have been without the safeguards or if they had been in place for only a few years. The Canadian subsidiaries of the three major U.S. auto manufacturers are a source of a much higher profit ratio than the U.S. parents. According to Mr. Dennis McDermott the Canadian rates of return approach twice the Canadian average and almost 1½ times the returns of United States companies.

The pricing policies of the companies have been an irritant particularly to the Canadian government. It has been suggested that higher profits from the Canadian operations are related to the price differential charged in Canada and the United States for the same car model. The cost difference has fallen for Canadians from 16 per cent at the time the pact was signed to 6.4 per cent in 1976. That prices would remain higher in Canada than in the United States for a transitional period following the signing of the agreement appears to have been understood by the two governments, but the speed with which price differences would be reduced to a gap which reflected only the different costs of distribution in the two countries has been a source of disagreement. Mr. Bennett testified that there were differences in advertising, marketing and distribution costs between Canada and the United States that warranted a 4 per cent price differential.

In fact, the logic of the manufacturers' car pricing is difficult to follow. The Committee heard evidence giving wide fluctuation in prices both within Canada and between Canada and the United States. For some models in some locations Canadian prices were lower than the prices for the same models in a similar U.S. location. An example cited was a Ford Pinto, the suggested price of which was \$35 lower in Vancouver than in Seattle (adjusted for tax differences). For the smaller cars, the motor vehicle manufacturers have responded to competition from offshore sources by establishing prices on the Atlantic and Pacific coasts at a level below prices at central locations plus freight. Mr. Bennett testified that the actual cost of moving a Pinto from St. Thomas, where they are produced, to Vancouver was \$250 but the prices charged by the company to dealers in the two locations differed by only \$50. It is interesting that the coastal regions which have very little production activity have experienced greater price reductions than the central regions of the country.

Mr. McDermott pointed out another anomaly.

"Another interesting point that has not been exploited too much by those who have appeared before your committee is the price differential that exists on cars between the United States and Canada, regardless of where they are manufactured. To give one example, a General Motors Chevelle Malibu coming out of Oshawa costs 6.3 per cent more if it is shipped to a Canadian dealer as opposed to a U.S. dealer, and that is before any taxation or transportation costs, or anything of that nature, are imposed. Similarly, a Ford Pinto from the Ford operation in St. Thomas will cost 4.2 per cent more if shipped to a Canadian dealer as opposed to an American dealer, and a Ford LTD from Oakville will cost 8 per cent more. Canadians get the privilege of paying that extra percentage!

américain réalise des ventes à un pays tiers et confie le nouveau marché en sous-traitance à l'usine canadienne. Le Comité estime qu'il serait utile d'obtenir plus de renseignements sur les coûts et les avantages des accords de contrepartie.

L'insistance mise sur le contenu canadien dans les marchés de contrepartie a également eu des répercussions douteuses sur la vigueur de l'industrie canadienne de défense. Quand la production est constamment effectuée sous licence, même dans le cas des pièces très perfectionnées, l'industrie peut rarement, sinon jamais, devenir assez dynamique pour se tailler une place sur les marchés américains ou étrangers, car elle dépend malheureusement trop des techniques importées. Généralement, une fois le contrat exécuté, presque tous les emplois qui avaient été créés disparaissent. De plus, ce système ne comporte aucun mécanisme capable de stimuler la recherche créatrice. Si l'on en juge d'après la situation actuelle, l'avenir de cette industrie n'est pas très prometteur. Même si l'Accord devait initialement lui permettre de sauvegarder la viabilité de son industrie de fabrication du matériel militaire, le Canada ne serait peut-être déjà plus en mesure de construire et de fabriquer pratiquement aucun système d'arme, ayant perdu en même temps d'autres capacités innovatrices importantes.

L'entente conclue avec la société Lockheed pour l'achat d'avions patrouilleurs maritimes à grande autonomie de vol comportait une nouvelle formule de marché de contrepartie très intéressante. Après s'être traditionnellement engagée à fabriquer au Canada les empennages de queue et certaines autres pièces du 150 P3C (version américaine de l'avion patrouilleur maritime à grande autonomie de vol), la société Lockheed s'est légalement astreinte à garantir, pendant les dix premières années du contrat, la vente de \$400 millions de produits canadiens, dont au moins 66% doivent provenir de l'industrie aérospatiale. La nouveauté consiste en ce que le tiers des ventes peut porter sur n'importe quel produit manufacturé: seuls les matières premières, les produits alimentaires et les pièces et accessoires d'automobile en sont exclus. On a voulu ainsi profiter de l'énorme pouvoir d'achat de Lockheed (\$35 millions effectués annuellement par l'entremise d'un seul service central d'achats) et de celui des quelque trente principaux sous-traitants, dont quelques-uns sont plus importants que Lockheed elle-même. Seuls les nouvelles commandes et les suppléments de commande sont admissibles. De plus, l'importateur américain doit payer des droits de douane si l'article est imposé. Si les pièces américaines sont assemblées au Canada, seule la valeur ajoutée canadienne est assujettie au droit de douane.

La société Lockheed a fait un gros effort en vue de promouvoir la vente des produits canadiens à ses propres filiales et à ses principaux sous-traitants. Dans le secteur ordinaire de l'aéronautique, elle n'éprouve aucune difficulté; bien mieux, elle excède ses obligations. En effet, 90% de ses achats antérieurs à 1978 ont été effectués dans le domaine de l'aéronautique. Toutefois, Lockheed arrive plus difficilement à stimuler la vente de l'autre tiers des produits manufacturés. Le problème semble provenir partiellement de ce que les fabricants canadiens hésitent à s'engager dans une forme de commerce qu'ils ne connaissent pas et qui risque de ne pas se reproduire. Bien que les vendeurs de Lockheed aient visité quelque 500 sociétés, seules 10% d'entre elles avaient marqué de l'intérêt pour ce genre de marché au début de 1978.

The Chevelle Malibu will cost 6.3 per cent more; the Ford LTD from Oakville will cost 8 per cent more; and the small Pinto, 4.2 per cent more. The reason for the differential is that those who gravitate towards the Pinto are fairly responsive to the competitiveness of imports. The differential, therefore, is consciously and deliberately smaller on the Pinto than it is on the LTD or the Malibu." (II, 26:8)

The United States Treasury Department in 1975 told the U.S. parent companies that it would initiate anti-dumping hearings unless it received assurances that the prices of Canadian cars would be brought into line with those of similar models in the United States within five years. Apparently it has received the commitment it sought from the manufacturers. As this confrontation took place when the Canadian dollar was at par or above, it will be interesting to follow the companies' pricing policies in the light of the present lower Canadian dollar rate of exchange.

In summary, there are a considerable number of issues and irritants under the Pact; the large deficit in the auto parts trade, the failure to create a number of high technology jobs proportionate with that in the United States, the failure to do any meaningful amount of research and development in Canada, the pricing policies of the companies and the relatively low level of investment in Canada leaving the Canadian industry unprepared for imminent and drastic technological changes. From a Canadian point of view, there are no easy answers to these problems. There is very little leverage available to Canada for persuading either the vehicle manufacturers or the U.S. government to modify the situation.

During the hearings, suggestions were made that the 1965 Automotive Agreement should be renegotiated and amended. Although no witness suggested terminating the pact, voices in the United States and Canada have spoken in such terms when issues flared up. The agreement can in fact be terminated on 12 months' notice by either side. The Committee specifically heard suggestions from Mr. Lavelle and Mr. McDermott that the pact be re-opened and amended to include separate safeguard provisions for Canadian parts production similar to those in place for assembly of vehicles. It also heard Mr. Eberle's proposal that the agreement should be expanded to include aftermarkets parts and trucks and buses and, later, used vehicles. He suggested the Canadian "value added" requirements should be changed and put in terms of a running average instead of an annual basis and that there should be some mechanism to discuss grievances, government to government and industry to industry.

The Committee does not recommend the re-opening of the Automotive Agreement. Until very recently the United States has been pressing for removal of certain "value added" commitments on Canadian manufacturers which it considers transitional and Canada considers permanent. In view of the large Canadian balance of payments deficit, this issue is not being pressed at present. However, since the United States is prepared to let market forces determine the North American production pattern in this industry, there is every risk that in a renegotiation, the United States would not agree to continued safeguards for the vehicle producers, let alone for the parts producers. Moreover, the United States would be likely to emphasize the Canadian surplus in finished vehicles.

It is not widely realized in Canada that in the United States there is a more sceptical and critical perception of the agreement than in Canada. The U.S.

On a recouru à cette nouvelle technique visant à canaliser le pouvoir d'achat des grandes sociétés américaines au moyen de contreparties parce que le marché des sous-ensembles du fuselage et des instruments d'aéronautique était saturé. Comme d'autres pays qui achètent du matériel de défense américain recourent également au mécanisme des marchés de contrepartie, il se pourrait que leur souplesse en soit éventuellement réduite dans les industries connexes de l'aérospatiale.

Au printemps de 1977, M. Barnett Danson, ministre canadien de la Défense, a proposé une autre solution. Il s'est dit convaincu que le Canada aurait avantage, sur le plan économique, à mettre au point et à construire certains des matériels dont ont besoin les deux pays. Si les États-Unis acceptaient d'acheter le matériel canadien jusqu'à concurrence de leurs besoins pour un article donné, le Canada pourrait en retour acheter du matériel de défense directement aux usines américaines sans avoir à exiger la conclusion préalable de contrats spéciaux de contrepartie. Il y aurait ainsi moins de chevauchement des travaux de recherche et de développement; le Canada n'aurait plus à engager des dépenses supplémentaires pour mettre sur pied des séries de production qui ne servent qu'à satisfaire ses modestes besoins; l'uniformisation du matériel militaire fabriqué en Amérique du Nord et au Canada créerait un marché assuré pour une gamme restreinte de produits de haute technicité.

Bien que cette proposition soit attrayante, elle pose un grand nombre de problèmes. Ainsi, quels articles le Canada pourrait-il écouler sur ce marché? On a parlé des instruments électroniques servant aux communications de NORAD, des patrouilleurs côtiers et du matériel anti-sous-marin. Mais les États-Unis accepteraient-ils que tous leurs besoins concernant un matériel militaire donné soient assurés par l'étranger, fût-ce par un proche allié comme le Canada? Les ventes de ces articles seraient-elles assez importantes pour compenser le coût d'un gros matériel comme un nouvel avion de chasse?

Tout compte fait, le Comité approuve les objectifs de cette proposition, mais n'est pas optimiste quant à la possibilité de trouver ainsi une solution à ce problème croissant.

Sans doute parce que les États-Unis n'y ont pas répondu de façon positive, le gouvernement canadien semble disposé à se prévaloir à nouveau de la formule intéressante qui lui a été offerte par Lockheed pour l'achat d'un nouveau chasseur, dont le coût excéderait \$2.3 milliards. Cette fois-ci, il est toutefois prêt à acheter un modèle existant, c'est-à-dire à payer moins cher chaque appareil comme pour la commande Lockheed, au lieu d'exiger des modifications très onéreuses, comme dans le cas de Lockheed Aurora. En échange, il réclame la signature de contrats de contrepartie dans trois secteurs: les industries aérospatiales, les industries de fabrication de matériel militaire autre qu'aéronautique, les industries nationales qui n'ont aucun lien avec l'aéronautique ou la production de défense. La façon dont cette question sera réglée sera extrêmement importante.

Une grosse commande de 130 à 150 avions justifiera indubitablement, par souci d'économie, la fabrication de certaines pièces du fuselage au Canada, mais cela ne compenserait qu'une portion du coût global du chasseur. Par ailleurs, le marché déjà saturé de l'aéronautique ne saurait absorber les excédents. Par conséquent, le gouvernement sera presque inévitablement forcé, s'il tient toujours aux contrats de

International Trade Commission stated cryptically in its 1976 report to Congress that

"The agreement as implemented by Canada is not a free-trade agreement, and it has primarily benefitted the Canadian economy." (page 43)

and more bluntly

"Indeed when the agreement is examined in its totality, it is manifest that the only true concessions granted in the agreement are those granted by the government of the United States according duty-free treatment to imports of automotive products manufactured in Canada. Other than the provisions of the agreement providing for consultations between the two governments, the agreement contains no substantive concessions on the part of the Government of Canada except those that are subject to the commitments and obligations to the Government of Canada in Annex A and the letters of undertaking." (page 42)

Given such United States' attitudes as quoted above, termination would be one of the possible U.S. responses to a Canadian initiative to renegotiate. And if the agreement were terminated, many more problems would ensue for Canada than for the United States.

The only immediate answer for the parts producers predicament may be suasion on the Canadian vehicle companies by the Canadian government. The vehicle manufacturers should be pressed to locate high technology in-house parts plants in Canada and encouraged to source more of their parts in Canada including those from independents. By early 1978 the Canadian government appeared ready to embark on domestic measures aimed at stimulating the Canadian parts industry and by mid-year there were indications that vehicle manufacturers were planning new investments in Canada but were bargaining for the most lucrative location inducements. In another move to stimulate Canadian-made parts production, the Canadian government stated it would remit a portion of the 15 per cent import duty now levied against Volkswagen for its imported cars and parts. The portion remitted would be equivalent to the value of Canadian-made parts in the imported cars. Similar agreements are being sought with other offshore manufacturers.

In 1977 each country concluded a two year study of the North American automotive industry from its own point of view. In mid-1978 the Canadian government established the Reisman inquiry to examine the industry with a view to "the development of an internationally competitive Canadian automotive industry". The report is due in the fall. It is expected that general discussions between the two governments could take place in the interval. It is unlikely, however, that these discussions will encompass amendments to the pact. Canada in fact, should take the opportunity to work out a stabilizing mechanism which would reinforce the *permanence* of the general framework of the Automotive Agreement. Since Canada is the smaller market, any uncertainty about the future of the agreement affects negatively the investment decisions of the vehicle and parts companies. The location of large volume engine plants or metal stamping plants in Canada is less attractive to companies because, in the event of dissolution of the pact, their capacity would be large relative to the Canadian market and location in the United States would be far safer. It may be that those voices which are advocating renegotiation of the agreement are contributing to the uncertainties which deter investment in Canada. The Automotive Agreement must provide a stable predictable environment within which long-range investment can be planned.

contrepartie, d'obtenir par voie de négociation que les fabricants s'engagent à vendre d'autres produits manufacturés, comme il l'a fait dans le cas de Lockheed.

Mais si l'on a eu du mal à intéresser suffisamment de fabricants canadiens au contrat de Lockheed, il est probable que les problèmes seront encore plus grands quand il s'agira de l'achat d'un chasseur. En raison des ententes de contrepartie déjà ratifiées avec Lockheed, il se pourrait que même les marchés traditionnels de contrepartie relatifs à des ensembles ou à des pièces achetés aux industries militaires ou aéronautiques soient difficiles à négocier, étant donné surtout l'importance de la commande à compenser. Enfin, vu les modalités mêmes de l'entente, on peut se demander dans quelle mesure le choix de l'appareil répondant aux besoins du Canada ne sera pas dicté par l'attrait relatif des marchés de contrepartie que peuvent offrir les divers fabricants d'aéronefs.

Malgré ses anomalies, l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense permet tant aux États-Unis qu'au Canada d'élargir leurs relations commerciales et d'accroître le nombre de produits échangés en franchise ou presque entre les deux pays. Toutefois, les dernières grosses commandes d'avions effectuées ou envisagées par le Canada ont déstabilisé le mécanisme qui garantissait l'équilibre des échanges de matériel militaire, d'où les accords de contrepartie compliqués et coûteux qui figurent dans le contrat Lockheed qu'on propose également pour le chasseur. Jusqu'à 1975, le commerce était à peu près équilibré. Le Canada achetait relativement peu alors que les États-Unis commandait davantage à cause de la guerre du Vietnam. Mais ce stimulus n'existe plus et les achats canadiens de matériel augmentent rapidement. Pour la seule année 1976, l'excédent de la balance en faveur des États-Unis dépassait \$700 millions et si le Canada choisit l'appareil américain dans l'achat d'un chasseur, l'écart va encore considérablement se creuser.

Il est encore plus difficile de maintenir plus ou moins l'équilibre, comme on l'avait prévu, du fait des mesures restrictives appliquées par le Congrès américain. Parmi ces mesures, le ministère américain de la Défense a adopté, en août 1977, sur l'ordre du Congrès, de nouveaux règlements administratifs régissant l'exportation des armements de haute technicité. Ces nouvelles restrictions ont été imposées en réaction aux critiques formulées par certains secteurs puissants de l'opinion américaine, dont les syndicats ouvriers, au sujet des transferts de technologie à l'extérieur du pays. Toute mesure visant à limiter l'accès aux techniques de pointe causerait un sérieux préjudice aux entreprises canadiennes qui dépendent de la sous-traitance, notamment aux industries de pointe comme l'aéronautique, l'avionnerie, l'informatique, etc... Ayant soulevé le problème en décembre 1977 à Washington, le ministre d'État aux Sciences et à la Technologie a reçu l'assurance que les nouvelles instructions n'avaient pas été conçues pour restreindre les échanges techniques entre les alliés des États-Unis et les firmes américaines qui rivalisent pour obtenir le contrat du nouveau chasseur canadien. Toutefois, comme les nouveaux règlements entraîneront des délais administratifs pour les contrats de sous-traitance adjugés aux entreprises canadiennes, il se peut que les entreprises américaines essaient de tourner la difficulté en ne s'adressant qu'à des fournisseurs nationaux. S'il faut en croire certains communiqués de presse, les entreprises canadiennes auraient déjà eu à subir des délais pour faire approuver leurs contrats de matériel militaire américain et les sous-traitants canadiens auraient eu parfois de la difficulté à obtenir certains

The Joint Automotive Agreement Monitoring Commission

The Committee recommends the establishment of a Joint Automotive Agreement Monitoring Commission in order to provide a better method for monitoring the agreement and modifying its performance in minor ways.

The overall role of such a Joint Monitoring Commission would be to help clarify the objectives of both governments and examine their mutual compatibility. It would be useful to measure the ability of the automotive industry to contribute to the attainment of these various objectives. The Auto Pact has made a considerable contribution to improved economic performance in Canada but it could be destroyed if unrealistic expectations about its potential are created.

Mr. McDermott's reaction to the suggestion for a joint monitoring body was positive.

"It should be a recommending agency . . . In essence that is what we have been advocating for some time—an agency that would monitor, that would watch and would be open to input from interested parties." (II, 26:51)

Although many aspects of the agreement are not amenable to quantitative measure, a number are, and existing quantitative measures appear inadequate. It is important that better statistical measures be developed to give a longer term viewpoint to the sudden hills and valleys in the trade figures. These temporary fluctuations are the cause of agitation for restructuring the agreement and contribute to uncertainty for the industry.

This report has already suggested that to achieve a more realistic picture of automotive trade, the balance of trade figures be disaggregated to show the balance for "value added" during assembly and a balance for exchanged parts whether or not they are embodied in assembled vehicles. It is important to note that the total balance of trade in automotive parts will not be altered by this method but the Joint Monitoring Commission will be better able to interpret the causes of the balances.

Some additional general responsibilities of the Joint Monitoring Commission would be to ensure a flow of relevant and objective information and to make a broad determination of whether or not compliance with the operative safeguards was being achieved. Under directive from the two governments such a Joint Monitoring Commission would undertake impartial analysis of particular issues.

In addition, there are several particular issues which the Joint Monitoring Commission should monitor. Price differentials is one. Mr. Bennett considered that a 4 per cent differential was required in the price of cars in Canada and the United States to meet the higher Canadian costs in advertising, marketing and distribution. The Joint Monitoring Commission should assess the validity of this cost gap and provide some surveillance that the prices in the two countries do not differ, on a regional basis, by more than that difference. If higher price differentials persist, the Canadian government has a number of possible policy options available. Either the Canadian external tariff on automobiles could be lowered from its present level of 15 per cent to a level equal to the cost differences or the Canadian government grant the right to duty free entry at the retail level from the United States.

renseignements indispensables pour pouvoir soumettre une offre au gouvernement américain. Les consultations se poursuivent à ce sujet, mais on craint toujours que l'habituelle collaboration des deux pays en matière de production de défense ne se détériore, si le Canada n'obtient pas une exemption spéciale qui le soustrairait aux exigences administratives préalables à l'approbation des contrats.

Il se peut aussi que l'efficacité de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense se trouve amoindrie par l'action du *House Armed Services Committee*, qui a proposé une clause additionnelle au projet de loi portant affectation de crédits au ministère de la Défense en 1979. Cet amendement interdirait à ce dernier l'achat à l'étranger de tout matériel militaire comportant des éléments en acier spécial fabriqué à l'étranger. Cette exigence mettrait pratiquement un terme aux marchés passés par le ministère de la Défense américain avec l'étranger. Une mesure similaire avait été adoptée il y a quelques années, et c'est seulement l'an dernier que la disposition concernant les métaux à usage spécial a été retirée par le Congrès. Plusieurs mois s'écouleront avant que le sort de cette nouvelle restriction concernant les métaux spéciaux soit décidé. Entre temps, les fabricants américains d'aéronefs qui espéraient soumettre une offre pour le contrat du chasseur canadien seront forcés de réévaluer la situation.

Ces mesures et d'autres encore pourraient sonner le glas de l'Accord sur le partage de la production de défense. Malheureusement, le Canada n'est pas assez puissant pour amener le Congrès américain à lui consentir une exemption spéciale. L'attitude américaine s'expliquerait partiellement du fait que les alliés des États-Unis, notamment ceux qui font partie de l'OTAN, s'y opposeraient à moins de bénéficier du même traitement préférentiel. Cependant, le Canada ne doit pas cesser pour autant ses efforts en vue d'obtenir le retrait des récentes mesures américaines ou un amendement qui exempterait de cette disposition un pays avec qui les États-Unis ont conclu depuis longtemps un accord sur le partage de la production de défense. Le Canada serait toutefois bien mieux placé pour se faire exempter de toutes ces mesures protectionnistes s'il pratiquait lui-même une politique de libre-échange avec les États-Unis. **Pour préserver l'efficacité de l'Accord sur le partage de la production de défense, le Canada et les États-Unis pourraient être obligés de s'orienter vers un accord bilatéral de libre-échange.**

2. Commerce bilatéral des produits de l'industrie automobile

Le mouvement des produits de l'industrie automobile de part et d'autre de la frontière constitue le secteur d'échanges commerciaux le plus important, le plus complexe et le plus controversé actuellement entre les deux pays. Le Comité a consacré quatre longues séances à ce sujet et en a fait la principale préoccupation de deux autres*.

* Parmi les témoins, se trouvaient M. Roy Bennett, président de *Ford Motor Co. of Canada*, M. Dennis McDermott, directeur pour le Canada de l'*Association des travailleurs unis de l'automobile*, M. Patrick Lavelle, président de l'*Automobile Parts Manufacturers Association of Canada*, M. William Eberle, président de la *Motor Vehicle Manufacturers Association des États-Unis*, M. Tom Burns, premier sous-ministre adjoint, et M. Doug Arthur, conseiller spécial (Division des pièces d'automobile), tous deux du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Under the present arrangements when Canada has a deficit with the United States, the Canadian external tariff protects U.S. production. If a large U.S. car is priced at 10 per cent higher in Canada than in the United States, that difference accrues to the car producer. If a French car is priced 15 per cent higher in Canada than in France because of the tariff the difference accrues to the government as revenue. The Canadian external tariff on automobiles is substantially higher than that of the United States. If automobile prices in Canada remain higher vis-a-vis U.S. prices than the identifiable and justifiable cost differentials, the Canadian government should consider a unilateral tariff reduction or, preferably, inclusion of an automobile tariff reduction as part of its concessions in the Tokyo Round of GATT negotiations.

There is, of course, no particular reason why Canada should attempt to achieve a zero balance in its balance of trade on automotive products any more than it should for minerals, agricultural trade or forest products. However, there is strong evidence that the volatility of the trade account balance in automotive products has been increased by the post 1965 rationalization of the industry. The balance has become more sensitive to the relative popularity of different models and the relative strength of total demand for automobiles in the two countries. Because of this increased volatility of the automotive trade balance, changes in the balance during one year must be interpreted carefully to avoid short-term policy decisions. Longer term averages of the balance ought to be published at the same time as the annual figures and the Joint Monitoring Commission should provide an interpretation of trends during the year.

There is another aspect of the balance of payments where the Joint Monitoring Commission might be useful. The balance of trade in automotive products reflects only a part of the foreign account impact of the automotive industry. In addition to such merchandise transactions, important transactions in invisibles also occur. A detailed listing of "other service payments" for 1973 was provided by Mr. Bower Carty of Statistics Canada in his testimony before the Committee. In that list, \$117 million payment for "special tooling and other automotive charges" is identified for that year. As has been noted, the research and development charges paid to the parent company by Canadian subsidiaries of the motor vehicle manufacturers averaged approximately \$230 million dollars during the past five years. The Committee was unable to obtain estimates of the management fees and interest payments paid by motor vehicle manufacturers or parts manufacturers to American parent companies. A complete listing of dividends paid to foreign parents is also not available. However, the International Trade Commission in the United States estimated that the average annual inflow of dividends to the U.S. "Big Four" from Canadian operators was \$114.1 million during 1973 and 1974. The Joint Monitoring Commission should obtain the information necessary to publish the automotive balance of payments between Canada and the United States for both merchandise and invisible accounts. It is clear that the overall balance of payments deficit for the automotive industry is over a half billion dollars greater than the frequently reported balance of trade.

There were suggestions by witnesses that the Canadian parts manufacturers should be protected against the flow of off-shore parts which is an additional factor

Comme on peut le constater d'après le tableau 7 ci-joint, la valeur des produits de l'industrie automobile échangés entre le Canada et les États-Unis (total des exportations et des importations) a dépassé \$20 milliards en 1977. Ces transactions représentent le tiers de tous les échanges commerciaux entre les deux pays.

Tableau 7
Commerce Canada-États-Unis des produits de l'automobile

	1975	1976	1977
Importations américaines du Canada			
Automobiles	2,858	3,430	4,032
Camions, etc.	932	1,344	1,964
Pièces	2,045	2,942	3,721
Pneus et chambres à air	68	163	144
TOTAL	5,903	7,879	9,861
Importations canadiennes des États-Unis			
Automobiles	2,184	2,321	2,825
Camions, etc.	942	970	1,123
Pièces	4,522	5,474	6,847
Pneus et chambres à air	174	115	153
TOTAL	7,822	8,880	10,948
Balance			
Automobiles	674	1,109	1,207
Camions, etc.	— 10	374	841
Pièces	— 2,477	— 2,532	— 3,126
Pneus et chambre à air	— 106	48	9
TOTAL	— 9,919	— 1,001	— 1,087

Source: *Statistique Canada*, Bulletin quotidien du 15 mars 1978. On peut se faire une idée plus juste de la valeur des échanges de produits de l'industrie automobile entre le Canada et les États-Unis en comparant les statistiques d'importations des deux pays. Les données relatives aux exportations canadiennes découlent en conséquence des statistiques équivalentes d'importations américaines.

Aucun facteur n'a contribué davantage au développement de cette industrie que la signature de l'Accord canado-américain de l'automobile en 1965. Auparavant, le déséquilibre commercial en faveur des États-Unis avait atteint un niveau inacceptable. Les fabricants de pièces et d'accessoires automobiles devaient faire face à des prix de revient élevés en raison de leurs périodes de fabrication trop courtes et d'une demande trop diversifiée. Les difficultés accablaient les fabricants canadiens tant de pièces que de véhicules et tout laissait croire à un déficit croissant de la balance bilatérale des paiements dans ce secteur. Dès le début des années 60, le gouvernement canadien avait mis sur pied un projet pilote grâce auquel il remboursait les droits de douane payés sur les pièces importées quand les exportations dans ce secteur s'accroissaient par rapport à un niveau de référence dans une année donnée. Aiguillonnés par la crainte que les tribunaux américains ordonnent au Trésor américain d'imposer des droits compensateurs, les deux gouvernements ont amorcé

in eroding their market. As mentioned earlier, Canada allows the importation of parts on a multilateral basis (as distinct from the United States which allows them to come in free only from Canada). If these parts are assembled into a car in Canada which has at least 50 per cent North American content, the car can then be shipped into the United States duty free. Mr. John Moller of the U.S. Motor Vehicle Manufacturers Association told the Committee that the U.S. Auto Workers Union had recommended to the U.S. International Trade Commission that the 50 per cent North American content requirement be raised to 75 per cent. The effect would be to limit the incentive to assemble vehicles in Canada that contained duty free components imported into Canada from third countries.

Data presented to the Committee, however, indicated that the total of such imports remained small and there does not appear to be a strong trend developing. Some of the growth of imports from developing countries such as Brazil represents a deflection from other offshore suppliers (Germany in the case of Pinto engines) and not a diversion from a North American source. However, this question too could be examined and watched by the Joint Monitoring Commission.

The Publication of an Annual Report

In addition to the establishment of the Joint Monitoring Commission, the Committee recommends that an annual report on the operations of the Automotive Agreement be published by the responsible department and submitted to Parliament. In the United States such a report is required to be submitted to Congress annually. There have been complaints by the labour unions and the parts producers in Canada concerning the secrecy of certain operations of the agreement. Both Mr. McDermott and Mr. Lavelle favoured annual publication, Mr. McDermott stating that such a report should be based on reports required from industry. Referring to the Government's 1977 task force study in the automotive industry, Mr. McDermott said:

"We think it is a little bit amazing that the first comprehensive published review of the Auto Pact had to wait until the 12th year of operation here, because in the U.S. there is an annual report published and there is more public monitoring of what is going on. In the light of the present problems and the even more threatening future problems, we think that a regular annual public review should be instituted." (II, 26:12)

des négociations en vue de la signature d'un accord sectoriel. Le Canada a alors demandé et obtenu le droit d'ouvrir son marché de véhicules à l'ensemble de l'Amérique du Nord. L'Accord de l'automobile a été signé par les deux pays en 1965.

En vertu de cet accord, les droits de douane frappant le commerce des véhicules à moteur et des pièces d'origine ont été effectivement abolis. Au Canada toutefois, seuls les fabricants «de bonne foi» avaient droit à l'exonération douanière. La loi américaine différait de la loi canadienne en ce qu'elle permettait l'entrée en franchise des véhicules et des pièces à condition qu'ils satisfassent à l'exigence des 50% de contenu nord-américain. Par ailleurs, les fabricants canadiens de véhicules devaient s'engager à respecter certaines garanties qui les obligeaient à augmenter leur *production* d'au moins un certain pourcentage par rapport à l'augmentation des *ventes* canadiennes dans ce secteur. En outre, dans des protocoles d'entente distincts, ces derniers promettaient d'augmenter la valeur ajoutée canadienne d'au moins 60% par rapport à l'accroissement des ventes.

Il est arrivé souvent au cours de discussions subséquentes relatives à certaines questions figurant dans l'Accord bilatéral de l'automobile, que l'une ou l'autre des parties se réfère aux objectifs initiaux de cet accord pour appuyer son argument. Ces trois objectifs étaient:

- a) La création d'un marché élargi des produits de l'industrie automobile qui permette de tirer pleinement avantage de la spécialisation et de la production à grande échelle;
- b) La libéralisation du commerce des pièces et accessoires automobiles entre le Canada et les États-Unis, notamment l'abolition des obstacles tarifaires et des autres mesures restrictives, afin que les industries des deux pays puissent participer sur une base juste et équitable à l'expansion du marché global de l'automobile;
- c) L'élaboration de conditions susceptibles de permettre aux forces du marché de fonctionner efficacement pour atteindre le mode d'investissement, de production et d'échange le plus économique.

Depuis 1965, l'industrie canadienne des produits de l'industrie automobile s'est complètement restructurée et a intégré en grande partie ses activités à celles de son homologue américain. La spécialisation et la rationalisation de la production ont donné lieu à une croissance phénoménale des échanges entre les deux pays, car les pièces et les véhicules circulent librement entre les usines situées de part et d'autre de la frontière. Grosso modo, les exportations de véhicules se sont accrues en fonction des importations alors que l'inverse s'est produit dans le cas des pièces. M. Roy Bennett, de la *Ford Motor Company*, a indiqué au Comité qu'environ 70% des véhicules fabriqués par sa société au Canada sont exportés. Il a expliqué ce qu'il pensait des avantages de l'Accord en ces termes:

Mais la principale leçon à tirer de l'Accord sur l'automobile est qu'il a donné des avantages énormes au Canada, comme une production rationalisée, grâce à de vastes unités économiques de production. En d'autres termes, l'accord sur l'automobile nous a permis d'accroître l'efficacité de notre industrie; il a entraîné une réduction des coûts et, parallèlement, celle des prix des produits (II, 7:26)

VII FUTURE DIRECTIONS AND CONCLUSIONS

This study, which began as a review of Canadian trade policy with the United States, has led the Committee to examine most elements of Canadian industrial policy. It confirms that in recent years Canadian industry has lost grounds competitively to the United States. But as has been pointed out, the United States has itself declined in relation to several other industrialized nations. In short, Canada has fallen behind the United States, while it in turn has for two decades been steadily losing ground to other industrial nations. This is a dangerous development which Canadians must face up to if they are to take effective corrective action.

The report has demonstrated that the problem does not lie in the resource sector. Reduced tax levels and the depreciation of the dollar can restore Canada's competitiveness in resource production. The problem lies in the area of manufacturing. Its most disturbing symptom has been the shift of manufacturing capacity from Canada to the United States, the result of declining competitiveness and reduced tariff protection. This is a development which, if unchecked, can only lead to the eventual de-industrialization of Canada. But while lower tariffs have intensified the problem, for reasons to be elaborated later in this chapter, the Committee does not regard higher tariffs as offering a solution. What is needed is an increase in Canada's competitive capability.

The decline in competitiveness came about with surprising speed, the result of a national misjudging of our economic prospects. The combination of a favourable turn in the terms of trade in the early 1970s caused by a strong market for Canadian resources plus an over-estimate of Canada's oil reserves (which was not corrected until 1973) contributed to an exaggerated sense of Canada's economic potential. The sentiment was well expressed in the official policy paper on the "Third Option", which was published in the autumn of 1972.

"Our trading position is strong. We are regarded as a stable and affluent country with a significant market and much to offer to our global customers in the way of resources and other products. Our balance of payments has been improving in relative terms. We are no longer as dependent on large capital inflows as we once were."

Canadians responded to their good fortune by cashing in the benefits. While the United States underwent a sharp depression between 1973 and 1976 with actual declines in real hourly earnings, Canadians' real wages surged ahead. Basing itself on a miscalculation—that the 1973 downturn would be short—the federal government encouraged Canadians in their mistaken self-confidence by suggesting that Canada's economic situation and performance were superior to those of the United States. To support demand it increased the money supply and both senior levels of government borrowed heavily in the United States and elsewhere. The extent of the national binge is shown by the movement of real hourly earnings in Canada and the United States. Between 1970 and 1976, while U.S. real hourly earnings grew from

En 1964, le déficit canadien imputable au commerce des produits de l'industrie automobile représentait 80% du déficit commercial total avec les États-Unis. Ce déficit a diminué de 1965 à 1969, et une balance excédentaire est apparue pendant les trois années qui ont suivi. Depuis 1973, la balance commerciale canadienne des produits de l'industrie automobile est de nouveau déficitaire: en 1975, le déficit a atteint le chiffre record de \$1.9 milliard. Le déficit accumulé par le Canada au cours des 13 années qui ont fait suite à la signature de l'accord, dépasse \$7 milliards.

Des fonctionnaires du gouvernement canadien ont indiqué dans leur témoignage que grâce au nouvel accord, les deux pays avaient enregistré une croissance importante de l'emploi. Au Canada, l'embauche dans la fabrication des pièces et des accessoires a augmenté plus rapidement que dans le secteur de l'assemblage. Cette augmentation a atteint 56% entre 1964 et 1974, contre 18% aux États-Unis, le pourcentage canadien élevé reflétant l'importance relative de l'industrie automobile au Canada. M. Bennett, de Ford Canada, a prétendu que sur l'ensemble de l'emploi dans l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord, le pourcentage canadien était passé de 8.4% en 1964 à 11.3% en 1975. Par la suite, une étude du gouvernement ontarien a mis en doute le fait que le Canada ait véritablement reçu sa part des emplois dans l'industrie automobile. La réalisation de niveaux optimum d'échelle au Canada a entraîné un extraordinaire accroissement de la productivité et des salaires versés dans cette industrie. Les employés des usines canadiennes de véhicules à moteur ont atteint la parité salariale nominale avec leurs homologues américains. Chez les fournisseurs indépendants de pièces et d'accessoires automobiles au Canada, les salaires moyens sont encore inférieurs à ceux des régions américaines limitrophes. Cela est dû en partie au fait qu'on trouve en Ontario des usines dont les coûts ne sont pas élevés et où la main d'œuvre n'est pas syndiquée, et en partie à cause des niveaux de compétence exigés dans les usines de pièces d'automobile, qui varient entre les deux pays. Mais même sur ce point, l'écart a diminué considérablement.

Les taux d'investissement au Canada ont accompagné la restructuration de l'industrie automobile. Pourtant, une grande partie de ces investissements effectués par les grands fabricants d'automobiles sont intervenus avant l'Accord, sans doute à la faveur du plan canadien de suppression des droits de douane de 1962 et 1963. Par rapport aux niveaux de 1961-1964, les investissements dans les usines de montage sont passées, entre 1965 et 1969, de \$28 millions à \$50 millions (en dollars constants de 1961) alors que dans le secteur des pièces, ils passaient de \$26 millions à \$78 millions. Les moyennes annuelles pour la période allant de 1971 à 1975 sont plus faibles que celles qui ont été enregistrées au cours de la période immédiatement postérieure à la conclusion de l'Accord, mais elles demeurent substantiellement plus élevées qu'avant 1965. Encore une fois, les augmentations sont plus fortes dans le secteur des pièces et des accessoires que dans celui du montage.

Compte tenu de ces avantages, le Comité estime que dans l'ensemble, l'accord a été avantageux pour le Canada. Néanmoins, des problèmes subsistent: certains sont aujourd'hui une cause d'inquiétude au Canada, d'autres font l'objet de graves divergences entre les gouvernements, alors que d'autres encore, dont l'importance est plus ou moins grande, sont qualifiés de «causes d'irritations». Ils ont amené diverses parties intéressées à se demander au fil des années si l'accord devait être renégocié, modifié, voire dénoncé.

100 to 105.3 per cent, the growth in Canada was from 100 to 125.8 per cent (Annex A, table 1)

One consequence of living next to the United States is that Canadians have a ready-at-hand standard of comparison by which they can judge their economic performance. Having similar working practices, tastes and currencies which carry the same names for the units of measurement, comparisons are simple and instinctive. This situation has its advantages but it also has disadvantages.

Until the 1960s most Canadians accepted that their wage and salary rates would be at least marginally lower than those in the United States. With the signing of the Auto Pact this general perception was breached. Not surprisingly, the United Auto Workers in Canada set their eyes on wage parity, arguing that as the auto companies moved toward comparable rates of productivity in Canada with that of the United States, the workers in the industry should share in the benefits. Had other Canadian wage rate increases been strictly related to productivity increases, no great problem would have occurred. But, stimulated by the buoyant economic conditions of the early 1970s, workers in industries other than the auto industry, and especially in the public sector, began pressing for wage increases to match the auto workers, even where there were no comparable productivity gains. Their efforts were successful and as a result unit labour costs in Canada got out of alignment with those in the United States.

In the past year the situation has stabilized and even shown improvement. Wage rate settlements are comparable to those in the United States and, given the current economic situation, are not showing signs of rising disproportionately following removal of the AIB. The exchange rate depreciation represents an important adjustment. In 1977 unit labour costs expressed in terms of U.S. dollars actually fell by 2 per cent.

This benefit from the exchange rate depreciation is a one-time gain. Moreover, it will only be effective as long as salary and wage increases do not attempt to recoup the actual fall in Canadian living standards which the exchange rate decline reflects. Even such restraint will not be sufficient to regain fully the lost competitiveness. This will require that unit labour costs increase at a slower rate than in the United States. And since productivity gains will at best come slowly, this must mean that wage rates in Canada should rise a little slower than those in the United States. This is not a prescription which Canadian trade union leaders can be expected to accept unless Canadian business leaders for their part exercise restraint in their salary increases and are prepared to make their contribution to strengthened Canadian competitiveness by investing profits in new equipment and generally improving the efficiency of their plants. Wage restraint can only be accepted if there is a national awareness of the seriousness of Canada's economic perspective and general agreement on the actions which all must take to improve the nation's competitive capacity.

An important conclusion of the Committee's study is that government policy changes alone will not solve Canada's problems. Such an approach is misleading since it removes from the citizen a sense of personal responsibility for the situation in which he finds himself. It is important to note that other industrialized countries have developed that critical ingredient—a consensus between government, business

De nos jours, le malaise du Canada provient de la persistance d'un déséquilibre commercial général dont les causes sont les suivantes:

- le déficit toujours croissant du commerce des pièces et accessoires automobiles;
- le plus faible contenu technique de ses produits et de la compétence moindre des travailleurs de l'industrie canadienne;
- la concentration presque totale de toutes les activités de R et D aux États-Unis;
- les écarts de prix;
- le niveau relativement faible des investissements dans l'industrie canadienne depuis 1970.

De leur côté, les Américains se préoccupent surtout des niveaux d'emploi et des différences de prix. Les divergences d'opinions sur la question de savoir si les garanties contenues dans l'Accord sont provisoires ou permanentes seront abordées dans le chapitre VII sous la rubrique des accords sectoriels de libre-échange.

Problèmes relatifs au commerce des produits de l'industrie automobile

La question la plus ardue dans ce secteur se rapporte au déficit des échanges de pièces entre les deux pays. Comme le montre clairement le tableau 7 à la page 95, le Canada a exporté plus de véhicules (automobiles et camions) aux États-Unis qu'il n'en a importés, réalisant par exemple un excédent de \$1.2 milliard en 1977. Toutefois, le commerce des pièces et accessoires automobiles* n'est pas aussi favorable; les importations ont excédé largement les exportations, laissant au Canada un déficit de \$3.1 milliards en 1977. A ce problème, s'ajoute une autre préoccupation; c'est que le niveau de qualification dans l'industrie des pièces d'automobile est différent de celui des industries américaines équivalentes. Au cœur du débat actuel sur le déficit commercial des pièces d'automobile demeure l'interprétation des objectifs de l'Accord, suivant lesquels les deux parties devraient bénéficier d'une «part juste et équitable» du marché nord-américain.

Le Comité a entendu un certain nombre d'opinions sur le déficit commercial des pièces. Les hauts fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce ont exprimé leur inquiétude au sujet de l'écart croissant qui s'établit dans les échanges. M. Doug Arthur a expliqué que ce phénomène est dû en partie au fait que les pièces fabriquées au Canada servent surtout aux usines de montage américaines qui fabriquent les modèles d'automobiles de luxe, intermédiaires et standard. La plupart des automobiles montées au Canada font partie de la catégorie des sous-compactes, qui sont très en vogue actuellement; c'est ce qui expliquerait l'augmentation des importations de pièces américaines (II, 24:12).

M. Patrick Lavelle, de l'*Automobile Parts Manufacturers Association*, a révélé au Comité que le montage des nouveaux modèles n'expliquait qu'en partie le déficit commercial des pièces d'automobile. Il a attribué celui-ci aux facteurs suivants:

- (i) Les décisions des sociétés mères américaines de montage qui dictent à quelle source leurs filiales doivent s'approvisionner en pièces;

* Cette discussion concerne les pièces d'origine qui bénéficient du libre-échange aux termes de l'accord, par opposition aux pièces du service après vente (entretien ou réparations), qui sont assujetties à un droit de douane.

and labour—which enables the leading elements in the society to work in relative harmony. Those which have succeeded—notably West Germany, Switzerland and Japan—have done so because their populations have concerted their actions, recognizing that the greatest gains come through working together.

It is important that Canadians recognize that the world economy is facing the most serious difficulties of the post war era. The period of rapid increases in living standards is over, at least for the present, and all countries are experiencing high levels of unemployment. In such a situation, each country and each government is scrambling to protect jobs by trying to hold on to its domestic market, while maintaining and expanding exports by every conceivable device. Protectionist measures are being introduced in all industrial countries and each move begets a response despite the high-principled rhetoric at GATT.

Canada lacks natural economic defences; its domestic market is small and it has a high dependency on foreign trade. At a time when many countries are joining trade blocs to achieve access to a market of at least 100,000,000 people, Canada is “odd man out”. Its efforts during the decade to pursue the “Third Option” and to expand its economic links with the European Community and Japan have not succeeded. Since 1973 the proportion of Canadian exports to the United States has not fallen below 65 percent, while shipments to the European Community and Japan have amounted to only about 11 percent and 6 percent respectively, with the remaining 18 percent divided among all other countries. Indeed, the most recent quarterly figures show a higher proportion of Canadian exports going to the United States (72.4 percent for the first quarter of 1978) than in any previous quarter. In a period of protectionism, it is surely self-evident that Canada’s overriding concern must be to enhance its competitiveness and its access to its principal markets, namely the United States.

1. Multilateral Trade Negotiations

The choices which Canada and Canadians face, as the country attempts to recover its competitive position, would be difficult in almost any circumstance. The coincidence of the final stages of the Multilateral Trade Negotiations (MTN) under the GATT, known as the Tokyo Round, adds a new complication and increases the uncertainties. Canada’s stake in these negotiations is high. The tariff and non-tariff arrangements which may be agreed to during the 1978 negotiating sessions could mold Canadian trading patterns and the viability and development of Canadian industry during the 1980s and 1990s.

By early 1978 the objective for tariff reductions agreed among the major negotiators at Geneva stood at an average across-the-board 30 to 40 percent reduction, the so-called Swiss formula. Canada’s average tariff level on goods which are dutiable is higher than any of its major trading partners. The proposal is that cuts would be proportionately greater on higher tariffs than on lower tariffs. Thus Canada would lose more in respect to its protected manufacturing industries than it would gain through improved access for the export of its resource-based products. As it is, some Canadian industries are having trouble competing with imports even with

(ii) les États-Unis bénéficient de conditions plus favorables à la concurrence, sous forme notamment d'échelles salariales moins élevées, spécialement dans le sud des États-Unis;

(iii) enfin, certaines pièces sont exportées au Canada par des entreprises mexicaines, brésiliennes ou vénézuéliennes grâce à l'application de la clause de la nation la plus favorisée en vertu de laquelle le Canada a permis l'entrée en franchise de ces pièces au moment de la signature de l'Accord.

M. Dennis McDermott, du Syndicat des travailleurs unis de l'automobile, considère que les fabricants canadiens de pièces ne tirent pas autant d'avantage qu'ils le devraient de l'Accord sur l'automobile. Selon lui:

«... le gouvernement devra probablement intervenir... pour forcer les principaux fabricants d'automobiles soit à accélérer la production nationale au Canada, soit à améliorer l'approvisionnement par l'entremise des sociétés indépendantes au Canada, ... (II, 26:13)

Il a parlé en particulier de la nécessité d'accroître la production au Canada des grandes pièces embouties, des transmissions et des éléments du groupe motopropulseur (II, 26:31). Il a dit également que les fabricants de véhicules à moteur devraient s'approvisionner davantage chez les fabricants indépendants canadiens qui, à son avis, sont très mal traités par les fabricants d'automobiles (I, 26:30). M. McDermott a aussi dénoncé les inconvénients de l'importation de certaines pièces de pays où les salaires sont faibles, en application des dispositions sur le libre-échange. Au moment de la conclusion de l'Accord, les États-Unis avaient obtenu une dispense du GATT sanctionnant l'accord bilatéral de libre-échange, tandis que le Canada avait appliqué multilatéralement les dispositions visant le libre-échange.

M. William Eberle, de la *U.S. Motor Vehicles Manufacturers' Association*, tout comme M. Roy Bennett, ne croit pas que les échanges dans cette industrie devraient être étudiés par secteur, d'une part les pièces de rechange et d'autre part les véhicules, mais qu'ils devraient être plutôt abordés dans leur ensemble. M. Bennett, de son côté, estime qu'il existe un lien entre les excédents dans le commerce des véhicules et les déficits dans celui des pièces et accessoires automobiles. Il a expliqué son point de vue en ces termes:

«plus on assemble de véhicules au Canada, plus on importe de pièces et plus le déficit dans les échanges de pièces s'accroît.» (II, 7:13)

Au lieu de s'en tenir aux exportations globales de pièces au Canada, M. Bennett préfère envisager le déficit en fonction du nombre net de pièces consommées dans les deux pays, c'est-à-dire en fonction des pièces exportées qui demeurent exportées et des pièces importées qui demeurent importées. Après la séance, M. Bennett a remis au Comité un tableau (voir l'Appendice 3) basé sur des données approximatives qui prouvent que le Canada a effectivement été un exportateur net de pièces depuis 1968. Il a expliqué sa méthode en ces termes:

«Pour évaluer la consommation nette, nous avons déduit des importations totales de pièces d'origine le nombre approximatif des pièces incluses dans les véhicules assemblés au Canada et exportés. Le même calcul a été effectué pour l'ensemble des exportations de pièces d'origine, c'est-à-dire que nous avons déduit de ce nombre les pièces retournées au Canada sous forme de véhicules finis. Ainsi, au Tableau 3, la ligne pointillée, qui représente les importations nettes, porte l'inscription «pièces américaines consommées au Canada», et la ligne pleine, qui représente les exportations, porte l'inscription «pièces canadiennes consommées aux États-Unis».

the existing levels of protection. With the tariff substantially lower, a significant number of companies in Canada would have great difficulty withstanding the pressure of products from the new, low-wage, growth centres such as Hong Kong, Brazil, Taiwan or South Korea, let alone from the United States, Europe and Japan where existing scale and specialization give them an established edge. The nearby U.S. secondary manufacturing industry is in a position to take advantage of this opening-up of markets whereas much of Canadian industry is geared mainly to the small domestic market. There is little doubt that a 30 to 40 percent tariff reduction would be a devastating blow for some Canadian companies. Others would face enormous challenges and be required to make major adjustments.

As the negotiations reach the critical stage, business and trade union leaders in Canada are expressing deep concern over the possible effect of tariff reductions for the industries with which they are associated and are questioning the government's announced policy favouring tariff liberalization. But can Canada prudently reject the Geneva goals? If Canada retained or increased its present tariff barriers when other participating countries had lowered theirs, it would face retaliation from its trading partners, including the United States. Canadian consumers would pay more for imported products and Canadian manufactured exports would meet new difficulties in penetrating even traditional markets.

In a protected environment the technical competence of Canadian industry would diminish farther, isolated as it would be from the necessity of competitive performance. With little import competition, incentives for better productivity rates, superior technology or increased efficiency would be lacking. Although some segments of Canadian industry might feel greater certainty behind a protective barrier, the Canadian standard of living would decline with Canadians facing higher prices, reduced incomes and a restricted choice of goods. Such a course would be costly and harmful to Canada.

The Committee concludes that Canada as a major trading nation has no alternative to participating in the GATT negotiations and to making the best deal possible. The failure of the multilateral trade negotiations could adversely affect the level of world trade and Canada, as a major trader and supplier of commodities, would be one of the first to suffer.

On the other hand, if the GATT negotiations were successful, non-tariff barriers would assume a proportionately greater significance in international trade. Having depended heavily on tariffs to protect domestic industry, Canada has relied less than most industrialized countries on limiting imports by means of non-tariff measures. Past experience with other countries' NTBs should lead Canadians to be sceptical that they can be policed effectively on a multilateral basis even if the MTN succeeds in evolving international codes of behaviour to try to standardize and regulate them. Surveillance would be difficult. To deter violation of the codes, tough hard-to-achieve sanctions would be required.

Nevertheless, the Committee supports the government's insistence on linking across-the-board tariff reductions with solid progress in lowering the barriers constituted by non-tariff measures; otherwise Canada would be giving up more than it gained.

M. Bennett a reconnu qu'il faudrait également effectuer le même redressement dans le cas du commerce des véhicules; l'excédent qui apparaît normalement dans les échanges deviendrait alors un déficit.

Il ne fait aucun doute que la balance brute des échanges actuels nous permet mal de déterminer quelles activités entraînent des excédents et lesquelles sont source de déficit dans la balance des paiements. De plus, les mouvements dans les deux sens étant évalués globalement seulement, on n'a pas une idée exacte du volume réel de la production de cette industrie. Bien que la méthode utilisée par M. Bennett rejette le système de comptabilité en partie double et ne soit utile que lorsqu'un aperçu général de l'ensemble des échanges commerciaux transfrontaliers est nécessaire, elle est tout à fait insuffisante si l'on veut examiner séparément le commerce des véhicules et celui des pièces détachées. Elle ne tient compte, par exemple, que d'une partie du commerce de ces dernières. Elle ignore les mouvements des a) pièces détachées fabriquées et montées sur des véhicules aux États-Unis puis exportées vers le Canada et b) des pièces détachées fabriquées et montées sur des véhicules au Canada puis exportées vers les États-Unis.

Le Comité propose en détail un meilleur moyen de fournir non seulement un aperçu général de la situation, mais également une ventilation du commerce des pièces détachées et des véhicules (Voir les détails à l'annexe 4). Cette méthode permet de constater là encore l'ampleur du déficit qu'accuse le Canada en matière de pièces d'origine tout en en rendant la source plus évidente. En examinant les diverses statistiques existantes, le Comité est devenu de plus en plus convaincu qu'il est nécessaire de pouvoir disposer non seulement de chiffres ventilés mais également de statistiques sur le volume des échanges commerciaux transfrontaliers. **Il recommande, par conséquent, que la balance commerciale du commerce des produits de l'automobile soit décomposée de façon à indiquer la valeur nette de la balance des pièces d'origine et le montant de la valeur ajoutée au montage.** Cette évaluation statistique améliorée permettrait d'avoir un aperçu plus précis des difficultés des fabricants canadiens de pièces détachées. A l'échelle nord-américaine, la part canadienne du marché des pièces d'origine a été inférieure à la consommation qui en est faite par les fabricants canadiens. M. Doug Arthur, du ministère de l'Industrie et du Commerce, a déclaré au Comité que, même si l'industrie canadienne des pièces détachées a connu un essor considérable au cours de la période visée par l'Accord, cet essor n'avait pas été proportionnel à l'accroissement de consommation des pièces d'origine.* En 1975, la part canadienne de la production nord-américaine dans ce secteur s'élevait à 7% tandis que celle de la consommation nord-américaine atteignait 12%. Il semble donc que les fabricants canadiens de pièces détachées perdent peu à peu du terrain sur le marché canadien dont ils détenaient pourtant 29% en 1975 et, après une croissance soutenue vers la fin des années 60, ils semblent également régresser sur le marché américain.

Cette perte de croissance est en partie due au fait que des pièces détachées sont fabriquées de plus en plus dans des usines non syndiquées au sud des États-Unis où les coûts salariaux sont moins élevés, si bien que les fabricants canadiens ne se trouvent plus en concurrence avec des usines implantées près de la frontière. Dans le

* Ces déclarations ont été confirmées par l'étude sur l'industrie automobile en Amérique du Nord qu'a effectué un groupe gouvernemental. Cette étude a été poursuivie en même temps qu'une étude américaine à la suite d'un accord conclu en décembre 1974 entre le Premier ministre, M. Trudeau, et le président Ford.

2. Alternative Policies

It is against this background that the report reviews the major trading options which Canada now faces:

- a) modified tariff protection with a program of domestic remedies,
- b) sectoral free trade arrangements with the United States,
- c) multilateral free trade or unilateral free trade,
- d) bilateral free trade with the United States.

a) Modified Tariff Protection with a Program of Domestic Remedies

This report has already examined various proposals for strengthening Canadian industry through domestic action (Chapter IV). Specifically it has looked at programs designed to encourage industrial rationalization, to promote R & D, to support the manufacture of promising products through government procurement and to assist exporters by remitting duties on imported components intended for re-export. The Committee has made recommendations in these areas:

- that competition policy be modified to provide a conducive climate for the rationalization of Canadian manufacturing production and that the government offer some inducements to rationalization.
- that the Department of Finance consider the possibility of offering a Duty Remission Program to individual Canadian machinery equipment producers for particular lines of machinery in which they might seek to specialize.
- that, to encourage increased R & D in Canada, it may be necessary to offer even greater tax incentives than those announced in October 1977 and in the April 1978 budget.
- that the federal government seek, in selected fields of particular Canadian competence, to coordinate its purchasing decisions and those of provincial departments, local governments and crown corporations.

In each instance, the Committee has assessed the limits of what might be achieved by such measures. It is already more than a decade since the attempt was last begun to revise competition policy. Speedy action is therefore unlikely, and the results at best would be felt slowly. A Duty Remission Program for the machinery industry, while it might promote some rationalization, would likely have only a marginal impact, and it would be most effective only as an interim measure. Increased R & D in Canada, even if it can be stimulated, will produce results only in the longer term. Finally, the Committee has found that there was, practically speaking, not much margin for increasing procurement in Canada by the federal government and so many obstacles to the effective coordination of provincial procurement with that of the federal government that the benefits would at best be limited. In sum, the Committee concluded that even the most vigorous application of these policies would have comparatively little effect on the competitive position of Canadian industry.

Sud, les salaires sont inférieurs de 25% à ceux de la région de Toronto et les encouragements, tant à l'échelle de l'État que de la municipalité, ne manquent pas. Aussi grave que cette perspective puisse paraître, il semble qu'actuellement, l'essentiel du problème dépende des fabricants d'automobiles de Détroit lorsqu'ils décident de leurs sources d'approvisionnement. En 1975, 71% des pièces détachées fabriquées aux États-Unis et 29% de celles fabriquées au Canada servaient au montage de véhicules au Canada. Les quatre grands constructeurs d'automobiles qui dominent le marché font fabriquer l'essentiel de leurs pièces détachées localement ou par des usines «asservies.» Il existe en outre huit fournisseurs de pièces détachées à l'échelle multinationale. Le reste est constitué principalement de fabricants indépendants. Sur les \$3.1 milliards qui représentent la valeur des pièces importées au Canada en 1975, 67%, soit \$2 milliards revenaient aux fabricants américains d'automobiles ou à leurs filiales, 22% aux multinationales et 11% seulement aux fabricants indépendants américains. Cependant, sur le montant de \$1.3 milliard correspondant à la valeur des pièces produites au Canada, 39% revenaient aux fabricants locaux de véhicules, 36% aux filiales des huit entreprises multinationales établies au Canada et 25% à d'autres fabricants de pièces.* A la lumière de ces chiffres et compte tenu du fait que les produits fabriqués par les usines locales sont des articles de valeur, il est évident que les «quatre grands» sont les seules entreprises qui disposent des moyens financiers et techniques leur permettant de modifier sensiblement le système d'approvisionnement actuel.

Il est indéniable que les «clauses de sauvegarde» de l'Accord qui liaient le volume de la production aux ventes et à la valeur ajoutée ont poussé les fabricants d'automobiles à respecter les engagements qu'il ont pris envers le Canada en investissant dans des usines de montage à forte intensité de main-d'œuvre. Depuis la signature de l'Accord, le Canada a toujours été excédentaire dans ce domaine. Certains des grands fabricants d'automobiles se contentent apparemment de respecter leurs engagements en ce qui concerne la croissance de la production, et ils ne pourront pas être accusés d'y manquer à moins que le taux de croissance ne tombe en-dessous du niveau requis. Il s'agit donc de savoir, en définitive, si le retard pris par les fabricants canadiens de pièces détachées constitue réellement une raison de se plaindre eu égard aux objectifs «justes et équitables» de l'Accord.

Autres problèmes

Les préoccupations canadiennes en ce qui concerne le futur mode de production et d'investissement viennent encore compliquer le problème. Il est évident que l'industrie va bientôt connaître des changements d'ordre technologique sans précédent. Des usines entières devront vraisemblablement être rééquipées et réoutillées au moins une fois et peut-être deux au cours des huit prochaines années et certaines d'entre elles seront même dépassées. Il est à prévoir que les alliages en aluminium et le plastique vont remplacer l'acier. Les moteurs et les transmissions subiront des changements radicaux après 1980. Voici ce qu'a dit M. Arthur à ce sujet devant le Comité:

«L'industrie doit maintenant se conformer à certaines normes concernant la consommation d'essence et les gaz d'échappement, ainsi qu'à d'autres normes de sécurité. Les influences de la crise de l'énergie sur le consommateur, les mesures gouvernementales motivées par des

* Rapport du groupe d'étude du gouvernement canadien, pages 144 et 145.

b) Sectoral Free Trade Arrangements with the United States.

A remedy which has received support in recent years is a form of sectoral free trade, sometimes proposed in a multilateral form, but more frequently bilaterally with the United States. The Automotive Agreement stands as an instance of limited free trade between Canada and the United States in a particular industry. Trade under the Defence Production Sharing arrangement is another example. The question is, can this pattern be extended to other industries?

In both these cases, the Canadian objective in negotiating the arrangement was the strengthening of the industries involved through providing opportunities for economies of scale — exactly what is needed in so many Canadian industries. In both cases, negotiations succeeded in gaining free access to the U.S. market for Canadian producers of a number of highly processed goods. In both cases certain safeguarding mechanisms were put in place; in the Auto Pact minimum production levels were safeguarded for the Canadian producer and in the defence production area the 1963 “understanding” provided for “a rough balance” of trade.

U.S. objectives in these arrangements, it is important to note, were not exclusively economic. The United States agreed to the Defence Production Sharing arrangement largely as a gesture of continental defence solidarity, after the failure of the Arrow project made it clear that Canada would have to look abroad for all major military procurement. In the case of the Auto Pact, U.S. motives were more strictly economic; rationalization offered some benefits to the United States as well as Canada. But the U.S. government was also anxious, for political reasons, to avoid the kind of trade war which the Canadian duty remission scheme on car exports threatened to precipitate. Despite the undeniable benefits which the Auto Pact has bestowed, it must be recognized that it has also aroused considerable criticism and debate on both side during the 13-year period of its existence. Periodically there have been strong pressures for change and even, on the U.S. side, for termination of the agreement.

The automotive industry has some unique characteristics which facilitated the development of a bilateral free trade arrangement. Mr. Roy Bennett of the Ford Motor Company of Canada told the Committee that few other industries have the same very small number of companies and the clearly identifiable product which made it easy to establish guidelines in the automotive sector. He might have added that the parent-subsidiary relationship in the industry across the border was also an asset, perhaps an indispensable one, in the structuring of the agreement. A common international union in plants on both sides was undoubtedly helpful, as was the concentration of Canadian and U.S. production facilities in fairly contiguous regions.

The defence industries of the two countries have very different characteristics— an enormous range of firms, both large and small, some national, others multinational, producing a virtually limitless range of products from clothing to items of the highest technology. The factor which homogenizes the industry and makes the Defence Production Sharing arrangement possible is that there is a single buyer in each country, the respective defence departments. This is an element which makes it possible for the two governments to maintain a “rough balance” in their defence trade.

problèmes d'énergie, et les règlements relatifs à la sécurité et au contrôle des gaz d'échappement auront des répercussions importantes sur la conception des voitures nord-américaines. Les méthodes et les matériaux ne changeront pas de façon spectaculaire mais l'industrie devra se tourner vers des matériaux plus légers qui nécessiteront la mise au point de nouvelles techniques de fabrication pour répondre aux nouvelles exigences en matière de conception, de fabrication, de coût et de poids. La fabrication deviendra de plus en plus automatisée.

Les effets cumulatifs de ces changements modifieront considérablement la structure traditionnelle de l'approvisionnement aux États-Unis. De nombreux fournisseurs de pièces et de matériaux devront s'adapter aux changements que connaît l'industrie s'ils veulent rester dans la course. Le développement de nouveaux modèles de véhicules, de nouvelles techniques et de nouvelles normes nécessitera des investissements considérables.» (1, 24:18)

Mais l'industrie canadienne ne dispose pas de l'infrastructure nécessaire pour procéder à ces changements importants, qu'il s'agisse des usines de montage ou des usines de pièces détachées. Comparées aux usines américaines de pièces détachées à forte intensité de capital dont la main-d'œuvre est plus qualifiée, les usines canadiennes ont plutôt tendance à être à forte proportion de main-d'œuvre et nécessitent des qualifications moins poussées pour produire des pièces courantes.

Les efforts de recherche et de développement déployés au Canada par les principaux fabricants d'automobiles se sont révélés largement insuffisants, et le Comité les juge totalement inacceptables. En 1975, les « quatre grands » ont affecté plus de \$2 milliards à la recherche et au développement aux États-Unis contre quelque \$5 millions au Canada. Ces fabricants canadiens ont pourtant versé au moins \$230 millions par an au compte de recherche et de développement de leur société mère. La présence aux États-Unis et non au Canada de l'essentiel des services de recherche semble être liée à l'acquisition de compétences et de techniques avancées par des entreprises qui se situent en marge de l'industrie de l'automobile. Le Canada devrait participer aux progrès technologiques, mais tout donne à penser, d'après l'évolution actuelle que les activités impliquant une plus forte intensité de capital ainsi que la fabrication de produits de haute technicité seront de plus en plus concentrées aux États-Unis.

Un autre sujet de préoccupation tient au faible taux d'investissement dans l'industrie automobile au Canada, taux qui est resté stable ou qui a baissé depuis 1970. Selon le rapport du groupe d'étude du gouvernement canadien, certains des fabricants d'automobiles se sont contentés de respecter les engagements qu'ils avaient pris lors de la signature de l'Accord. On peut donc se demander ce que ces investissements auraient été sans les garanties prévues par cet accord ou si celles-ci n'avaient été mises en place que pour quelques années. Les filiales canadiennes des trois principaux fabricants d'automobiles aux États-Unis réalisent plus de bénéfices que les sociétés mères américaines. Selon M. Dennis McDermott, les taux de rendement au Canada représentent deux fois la moyenne canadienne et presque une fois et demie celui obtenu aux États-Unis.

La politique des sociétés en matière de fixation des prix inquiète sérieusement le gouvernement canadien. Certains ont avancé que l'augmentation des bénéfices réalisés par les filiales canadiennes était liée aux différences de prix qui existent pour le même modèle de voiture entre le Canada et les États-Unis. Pour les Canadiens, cette différence qui s'élevait à 16 % à l'époque où l'Accord a été signé n'était plus

In looking at other possible areas for sectoral free trade, a difficult problem is the delineation of which dependent or associated industries should be encompassed in any such agreement. GATT objections to an exclusive bilateral trading concession could also present a problem. However, as the United States overcame this latter difficulty at the time of the Automotive Agreement by obtaining a waiver, presumably similar exemptions could be obtained again, even though the two countries would not, strictly speaking, be participating in a regional free trade arrangement as permitted under GATT.

A major hurdle in applying the sectoral free trade formula to another industry, however, would be the problem of safeguards. Unless there were full bilateral free trade, in which case the exchange rate would become the principal equilibrating mechanism, Canadian safeguards would be a prerequisite to any new sectoral free trade arrangement. Because of superior size and strength and certain built-in advantages on the United States side, specific guarantees would be essential to ensure the Canadian industry a proportionate share of production. This may be needed particularly to protect Canadian branch plants from either overzealous rationalization or a phasing out of Canadian operations by the U.S. parent company or from possible policy initiatives of the U.S. government in the field of repatriation of foreign investment or returns. The United States might want similar safeguards in respect to Canadian multinationals operating in the United States.

The president of Ford (Canada) told the Committee that it would be "dangerous" for Canada if there were totally free access to the Canadian market from the United States in automotive products, and he agreed that safeguards were required to maintain the Canadian production share. In non-production areas such as advertising, marketing and distribution, he explained, there is an additional cost amounting to about 3 to 4 per cent of doing business in Canada as compared to the United States.

It is noteworthy that while these automotive safeguards appear fundamental to Canada, the U.S. government contends that the safeguards were meant to be transitional. It apparently continues to argue thus, even though it has had a favourable automotive trade balance for several years and a cumulative balance of \$7 billion over the first 13 years of the pact. The United States' position is that it is prepared to accept whatever trade pattern results from a completely free market operation of the agreement unimpeded by safeguards. Hence Canada has resisted pressure to remove the production safeguards; the more so since in recent years it has had a substantial trade deficit position in automotive products. In fact, these deficits have caused Canada to look for an *extension* of safeguards to protect and expand its automotive parts industry.

The stalemate in the automotive sector over safeguards can only serve as a warning of the difficulties which could be expected in any other sector. This will be particularly so in arriving at an agreed definition of how to assess the benefits and costs of an agreement to each country and how to ensure a fair sharing of the total market by both sides without putting too many constraints on the free working of the market place. For Canada, therefore, the question is whether the United States is likely to agree to production safeguards satisfactory to Canada in a free trade

que de 6.4 % en 1976. Les deux gouvernements semblent avoir compris pourquoi les prix sont restés plus élevés au Canada qu'aux États-Unis pendant la période qui a suivi la signature de l'Accord, mais ils n'ont pu s'entendre sur le délai qu'il faudrait pour réduire les écarts de prix de façon à ce qu'ils ne traduisent que la différence des coûts de distribution dans les deux pays. M. Bennett a déclaré qu'un écart de 4% était justifié dans la mesure où les frais de publicité, de commercialisation et de distribution sont différents de part et d'autre.

En fait, on discerne mal quelle politique suivent les fabricants lorsqu'ils fixent les prix des automobiles. Le Comité a entendu des témoignages selon lesquels les écarts de prix étaient importants non seulement entre le Canada et les États-Unis, mais encore à l'intérieur même du Canada. Dans certains endroits, les prix de certains modèles sont inférieurs aux prix américains. Un exemple souvent cité a été celui d'une Ford Pinto qui coûtait \$35 de moins à Vancouver qu'à Seattle (compte tenu des différences de taxes). Pour ce qui est des petites voitures, les fabricants d'automobiles ont répondu à la concurrence sévère que leur livraient les pays étrangers en abaissant les prix des voitures dans les régions côtières de l'Atlantique et du Pacifique où elles sont donc moins chères que dans les régions centrales même en tenant compte des frais de transport. M. Bennett a déclaré que le transport d'une Pinto depuis St-Thomas, où elles sont fabriquées, jusqu'à Vancouver coûtait en réalité \$250 alors que les prix facturés aux concessionnaires n'accusaient qu'une différence de \$50 entre ces deux villes. Il est intéressant de noter que les régions côtières dont la production n'est pas très élevée, bénéficient de réductions plus fortes que les régions centrales du pays.

M. McDermott en a profité pour attirer l'attention sur une autre anomalie:

«Un autre point intéressant qui n'a pas été exploité tellement par ceux qui ont comparu devant le Comité est la différence du prix des automobiles, entre les États-Unis et le Canada, peu importe l'endroit où elles sont fabriquées. Par exemple, une Chevelle Malibu de *General Motors* fabriquée à Oshawa coûte 6.3% de plus si elle est expédiée à un commerçant canadien au lieu d'un commerçant américain, et ceci avant le calcul des frais de transport et des taxes, etc. De la même manière au départ de l'usine Ford de Saint-Thomas, une Pinto coûtera 4.2% de plus, si elle est expédiée à un concessionnaire canadien, que si elle est destinée aux États-Unis, et une Ford Ltd d'Oakville, coûtera 8% de plus. Les Canadiens doivent donc payer davantage! Beau privilège, en vérité!

La Chevelle Malibu coûte 6.3% de plus; la Ford LTD au départ d'Oakville 8% de plus et la petite Pinto 4.2%; cette différence tient au fait que ceux qui détiennent le marché de la Pinto se soucient grandement de la concurrence des importations. Cette différence est donc voulue et délibérément moindre pour la Pinto que pour la LTD ou pour la Malibu.» (II, 26:8)

Le département du Trésor américain a fait savoir aux sociétés mères américaines qu'il entamerait des poursuites pour dumping s'il ne recevait pas l'assurance que les prix des automobiles canadiennes seraient alignés sur ceux des modèles similaires aux États-Unis dans les cinq prochaines années et il a apparemment reçu des fabricants l'engagement qu'il espérait. Cet affrontement ayant eu lieu lorsque le taux de change du dollar canadien était égal ou supérieur à celui du dollar américain, il sera intéressant de suivre la politique qu'adopteront les sociétés en matière de fixation de prix compte tenu de la baisse actuelle du dollar canadien.

Pour résumer, l'Accord sur l'automobile donne lieu à un nombre considérable de problèmes et de questions irritantes tels que le déficit important qu'accuse le commerce des pièces détachées, l'impossibilité de créer au Canada un nombre

arrangement in any other industrial sector. At this moment, it seems doubtful. Even recognizing the fact that specific safeguarding details would vary, depending on the industry selected, the basic goal for Canada would remain the same—to maintain a fair and equitable share of production. If the United States were to agree on safeguards initially, it seems likely that it would insist on their transitional nature, with a clearly enunciated cut-off date. Or alternatively, the United States might write a mechanism into the agreement for amending or revising the agreement as conditions warrant. This would expose Canada to bargaining from a very vulnerable position.

No attempt has been made here to assess the industries which might be most suited to such initiatives, but from time to time academic and other studies have mentioned the chemical industry, the computer industry, the major appliance industry, the non-ferrous metals industry, the specialty steel industry and the forest industry as possible candidates. While a number of these industries possess some of the characteristics described above and would clearly benefit from economies of scale, it is difficult to find one which could risk the plunge into bilateral free trade without fairly specific production safeguards. These, in the light of the Auto Pact experience, the United States seems unlikely to grant.

In any case, it is far from clear how the United States would react to an initiative to sectoral free trade arrangements with Canada. While the U.S. Trade Act of 1974 included a provision authorizing the Administration to negotiate a bilateral free trade agreement with Canada, limited sectoral arrangements do not offer the United States attractive benefits. Nor are there obvious non-economic factors of the kind which influenced the United States' decision to agree to the two existing sectoral free trade arrangements.

U.S. attitudes might be quite different, however, if sectoral free trade arrangements were to be proposed as transitional steps toward complete bilateral free trade. This would put the issue in a larger context and could prove to be more acceptable in the United States.

Mr. William Eberle, a former senior U.S. trade official told the Committee that he thought it was time that Canada and the United States worked toward common solutions in certain industrial areas by means of joint fact-finding groups or commissions which would include industry and labour and senior government officials. While Mr. Eberle did not specifically link this suggestion with sectoral free trade arrangements, elsewhere in his testimony he expressed the opinion that the chemical industry and the forest products industry might be potential areas for the application of an Auto Pact type of arrangement. This suggestion of joint fact-finding commissions appears to be an effective way to examine the problems, if it were decided to move in this direction.

c) Multilateral Free Trade or Unilateral Free Trade

The argument in the Economic Council's report "Looking Outward" in favour of multilateral free trade is prefaced by an emphasis on the undeniably important fact that Canada and Australia are the only industrialized countries without free access to a market of 100 or 200 million people and that scale and specialization in

d'emplois à haute technicité qui soit proportionnel à celui des États-Unis, l'impossibilité de consacrer une part importante du budget à la recherche et au développement au Canada, la politique des sociétés en matière de fixation des prix et le faible taux d'investissement au Canada. Tous ces facteurs laissent l'industrie canadienne à la merci de changements technologiques imminents et radicaux qu'elle ne pourra pas assimiler. Il n'est pas facile de trouver des réponses à ces problèmes sur le plan national. Le Canada n'a pas assez d'influence pour pouvoir persuader les fabricants d'automobiles ou le gouvernement américain de modifier la situation.

Au cours des auditions, certains ont proposé de renégocier et de modifier l'Accord de l'automobile conclu en 1965. Aucun témoin n'a suggéré de le dénoncer, mais des propos ont été tenus en ce sens tant au Canada qu'aux États-Unis quand les problèmes se sont envenimés. L'Accord peut en fait être dénoncé avec préavis de douze mois par chaque partie. M. Lavelle et M. McDermott ont proposé qu'il soit révisé et modifié afin d'y inclure des garanties distinctes portant sur la fabrication de pièces détachées canadiennes à l'instar de celles qui existent pour le montage des véhicules automobiles. M. Eberlé a également proposé que l'Accord soit élargi afin d'y inclure les pièces autres que les pièces d'origine, les camions et les autobus et éventuellement les véhicules d'occasion. Il estime que les conditions qu'imposent les Canadiens en matière de «valeur ajoutée» devraient être établies non pas chaque année mais selon la méthode de la moyenne mobile et que des mécanismes soient mis en place pour que les parties intéressées discutent des griefs existants, entre gouvernements ou secteurs de l'industrie.

Le Comité ne recommande pas la révision de l'Accord de l'automobile. Encore récemment, les États-Unis demandaient instamment que certains engagements en matière de valeur ajoutée pris envers les fabricants canadiens soient supprimés, engagements qui ont un caractère provisoire pour les États-Unis et un caractère permanent pour le Canada. Compte tenu de l'ampleur du déficit de la balance des paiements canadiens, ce problème n'est plus urgent. Il ne fait aucun doute cependant que les États-Unis sont prêts à laisser les forces du marché imprimer leur rythme à la production nord-américaine dans cette industrie. Il y a donc fort à parier, si l'accord était renégocié, qu'ils refuseraient toute garantie, même pour la fabrication de véhicules et encore moins pour les pièces détachées. En outre, ils risqueraient de mettre l'accent sur les excédents qu'enregistre le Canada sur les véhicules montés. Au Canada, on ne se rend en général pas compte que l'Accord de l'automobile est considéré avec plus de scepticisme et d'un œil plus critique aux États-Unis. La Commission américaine du commerce international a déclaré dans le rapport qu'elle a présenté au Congrès en 1976:

«L'accord conclu avec le Canada n'est pas un accord libre-échangiste et profite essentiellement à l'économie canadienne.» (Page 43)

Elle a ensuite ajouté sans ambages:

«En fait, lorsqu'on examine cet accord, on se rend vite compte que les seules concessions accordées l'ont été par le gouvernement des États-Unis qui a autorisé l'importation en franchise des produits de l'industrie de l'automobile fabriqués au Canada. Outre les dispositions prévoyant des consultations entre les deux gouvernements, l'Accord ne contient aucune concession importante de la part du gouvernement canadien à l'exception de celles qui sont soumises aux obligations énoncées à l'annexe A et dans les protocoles d'entente.» (page 42)

industry is of critical importance in cost competitiveness and technological innovativeness. With tariffs eliminated, that report argued, companies would be forced to rationalize their production in order to compete internationally. Lower unit costs would be realized through product specialization and economies of scale.

It is evident that in general the present high levels of tariffs are proving to be self-defeating for Canadian secondary manufacturing. The tariff combined with foreign ownership—which is itself a product of earlier tariff policy—has produced or maintained a basically inefficient industrial structure with truncated branch plants producing too large a range of goods with too short production runs for too small a market. Nor has the high tariff actually been able to protect many of these industries once their competitiveness had slipped.

Yet in the contemporary economic situation, multilateral free trade is not a realistic prospect. No country is advocating it. Despite their support of trade liberalization in the Geneva talks, many industrialized countries are actually taking protective measures when vital products such as steel are threatened. In the present international climate it is difficult to treat the idea very seriously.

Nor should Canada under any circumstances consider offering free entry unilaterally as mentioned as another possibility by the Council. Such a course would unfairly expose Canadian industry to a flood of imports from foreign, including U.S., industries, which benefit from the production efficiencies obtainable in large markets. At the same time, Canada would be giving away, with no return, all its bargaining chips.

d) Bilateral Free Trade with the United States

Using much the same argument as it used in favour of multilateral free trade, the Economic Council's report "Looking Outward" espoused a Canada-United States free trade arrangement as "the only other option offering economic benefits roughly commensurate with the gains that would accrue from multisided free trade". This option was the one the Committee examined most closely as a possible course for Canada.

The Committee's evidence relating to this issue was taken principally during the year 1976, at a time when Canadian wage rates were rising faster than those in the United States, when days lost through strikes were unusually high and when the Canadian dollar was above par. In these circumstances it was hardly surprising that most comments by Canadian businessmen reflected either a negative or a cautionary note on the bilateral free trade proposition. While this support for tariff protection was predictable, it is important to identify the variety of their reasons against free trade with the United States.

Mr. Walter Ward of Canadian General Electric acknowledged that Canada needed the discipline of international competition to maintain competitive industries, but he advocated only a reduction of tariffs rather than elimination, and then on a very selective basis, "to be sure we keep competitive pressure on Canadian industry". (I, 38:12) Mr. Bruce Sully of Dominion Road Machinery maintained that Canada

Compte tenu de l'attitude américaine telle qu'elle apparaît ci-dessus, les États-Unis pourraient fort bien dénoncer l'Accord si le Canada demandait à le renégocier. En ce cas, il en découlerait beaucoup plus de problèmes pour le Canada que pour les États-Unis.

La seule réponse immédiate que le gouvernement canadien pourrait trouver à la situation difficile que connaissent les fabricants de pièces détachées serait d'agir par la persuasion sur les sociétés canadiennes. Les fabricants d'automobiles devraient être poussés à implanter des entreprises affiliées de pièces détachées à haute technicité au Canada et être encouragés à s'approvisionner davantage au Canada, y compris auprès des entreprises indépendantes. Au début de 1978, le gouvernement canadien semblait prêt à prendre des mesures visant à stimuler l'industrie canadienne, et dès le milieu de l'année tout indiquait que les fabricants d'automobiles se disposaient à investir de nouveau au Canada, mais en recherchant les stimulants les plus lucratifs sur le plan de l'implantation. Dans une autre tentative pour stimuler la fabrication de pièces détachées au Canada, le gouvernement canadien a déclaré qu'il exonérerait la compagnie Volkswagen d'une partie des droits de douane qu'il prélevait sur les voitures et pièces détachées qu'elle importe. Cette remise équivaldrait à la valeur des pièces détachées fabriquées au Canada pour les voitures importées. D'ailleurs, le gouvernement canadien cherche à conclure des accords similaires avec d'autres fabricants étrangers.

En 1977, chacun des deux pays avait terminé l'étude qu'il menait depuis deux ans sur l'industrie automobile nord-américaine. Vers le milieu de l'année 1978, le gouvernement canadien a créé la Commission d'enquête Reisman qui a été chargée d'étudier l'industrie automobile en se penchant plus particulièrement sur «le développement d'une industrie automobile canadienne concurrentielle à l'échelle internationale». Ce rapport doit être déposé à l'automne prochain. On peut s'attendre à ce que des discussions d'ordre général aient lieu entre les deux gouvernements. Il est cependant fort improbable que ces discussions portent sur la révision de l'Accord. En fait, le Canada devrait profiter de cette occasion pour mettre en place des mécanismes stabilisateurs qui en renforceraient le caractère permanent. Le Canada étant le plus petit des deux marchés, toute incertitude sur l'avenir de l'Accord aura des répercussions néfastes sur les décisions que devront prendre les fabricants d'automobiles et de pièces détachées en matière d'investissement. L'implantation de grosses usines de fabrication de moteurs ou d'emboutissage des métaux au Canada aurait moins d'attrait car, au cas où l'Accord serait dénoncé, les capacités de production seraient trop importantes par rapport au marché canadien et l'implantation des usines aux États-Unis serait plus sûr. Or, il se peut que ceux qui préconisent la renégociation de l'Accord sur l'automobile contribuent à décourager les investissements. Cet accord doit offrir un cadre stable et prévisible au sein duquel les projets à long terme pourront être arrêtés.

La Commission mixte de contrôle de l'Accord sur l'automobile

Le Comité recommande la création d'une Commission mixte de contrôle de l'Accord sur l'automobile qui sera mieux à même de surveiller l'application de l'Accord et d'y apporter des modifications mineures.

must have tariff protection because of inequalities in the cost of money, the rate of inflation and the lack of economies of scale in Canada. Canadian multinational manufacturing companies such as ATCO warned that if Canadian tariffs were eliminated, their companies would be better off exporting back into Canada from their U.S.-based plants instead of manufacturing in Canada. While the Chemical Producers Association favoured trade liberalization and selective tariff reductions for its industry, they considered that some form of protection was necessary for certain of their products which provided an essential link between the resources industries on one hand and a very wide spectrum of industrial and manufacturing activities on the other. Mr. A. J. Foote, Chairman of the Association, thought "Canada would be at a serious disadvantage in a free trade environment" because of its lower labour productivity, higher construction costs, higher financing charges and climatic factors.

"It is our view that the Canadian tariff should be high enough but no higher than what is required to offset these cost penalties for operating in Canada which are virtually beyond our control." (II, 11:12, 13)

Mr. McCarthy of Du Pont of Canada judged that free trade would result in a tendency to locate new facilities in the United States in order to be nearer the centre of the market and predicted it would mean an "inevitable slow death" to the company in Canada. (II, 11:50) Mr. R. W. Chorlton of Wajax asserted that any further reduction in the tariff on machinery would lead to a slowing down and eventual closing of many U.S.-owned machinery plants in Canada.

Mr. William Mounfield of Massey-Ferguson was one of the few manufacturers who spoke positively of bilateral free trade. As far as his Canadian farm machinery company was concerned, it had benefitted from the essentially free trade atmosphere. He attached importance to the early start and strong position of the company historically in Canada and cited the acquisition of a U.S. tractor company as a factor in Massey-Ferguson's successful operation in the free trade environment. Mr. Mounfield warned, however, that the same situation would not necessarily apply to other Canadian industries; each one would have to be examined individually to assess its capacity to compete in the North American setting. Even the Canadian steel industry which is generally considered to be among the most competitive in the world was cautious. Stelco's president, Mr. J. D. Allan, said that for a number of reasons related to population and geography, bilateral free trade would give greater advantage to the U.S. industry than to the Canadian industry. Mr. A. V. Ohlson of Atlas Steels said that while his company, a maker of specialty steel, would welcome bilateral free trade with the easier access to the U.S. market, much would depend on whether their Canadian customers could survive competitively in such a situation. If not, the market would tend to move south of the border, leaving Atlas less freight competitive.

Two major national organizations were concerned about the timeliness of moving toward free trade. In addition to its concern that Canada might not get its share of the action in a free trade situation with the United States, the Canadian Manufacturers Association felt that Canadian industry had to get its "house in order" before it could contemplate such a move. (II, 4:57, 80) The Canadian Importers Association considered that the benefits of free trade would be enormous,

Le rôle global de cette Commission consisterait à préciser les objectifs des deux gouvernements et à étudier leur compatibilité mutuelle. Il serait également utile d'évaluer la contribution éventuelle que pourrait apporter l'industrie de l'automobile à la réalisation de ces divers objectifs. L'Accord sur l'automobile a permis d'améliorer la situation économique du Canada, mais ces résultats pourraient être réduits à néant si l'on en attendait trop.

M. McDermott a réagi positivement à la proposition de création d'une commission mixte de contrôle:

«Il devrait s'agir d'un organisme chargé de faire des recommandations. En réalité c'est ce que nous préconisons depuis un certain temps; un organisme de surveillance auquel pourraient contribuer les parties intéressées». (II,26:51)

Bien que de nombreux points de l'Accord ne puissent être évalués quantitativement, d'autres le peuvent et cette évaluation se révèle insuffisante. Il faudrait élaborer de meilleures données statistiques pour que l'on ait un aperçu à plus long terme des fluctuations qu'enregistre la balance commerciale. Ce sont ces fluctuations provisoires qui amènent à réclamer la révision de l'Accord et qui contribuent ainsi à aggraver le malaise que connaît l'industrie.

Pour donner une idée plus exacte de la situation, on a déjà proposé dans le présent rapport de décomposer la balance commerciale en une balance de la valeur ajoutée au montage et une balance des pièces détachées, qu'elles soient ou non incorporées aux véhicules montés. Il faut cependant remarquer que cette méthode ne modifiera pas l'ensemble de la balance commerciale des pièces détachées, mais la Commission de contrôle sera davantage en mesure de les analyser.

La Commission de contrôle serait également chargée d'assurer un courant d'information appropriée et objective et de déterminer si les garanties d'application sont respectées. Sous la direction des deux gouvernements, cette Commission étudierait en toute impartialité des questions particulières.

Elle devrait en outre se pencher sur certains problèmes, notamment sur celui des écarts de prix. M. Bennett a estimé qu'un écart de prix de 4% entre les automobiles vendues au Canada et aux États-Unis était justifié pour couvrir les frais de publicité, de commercialisation et de distribution qui sont plus élevés au Canada. La Commission mixte devrait juger du bien fondé de cet écart et veiller à ce que les prix en vigueur dans les deux pays n'accusent, à l'échelon régional, que cet écart. Si ces écarts de prix devaient persister, les possibilités d'action du gouvernement canadien ne manqueraient pas. Celui-ci pourrait soit décider de ramener le tarif douanier extérieur qui frappe les automobiles de son niveau actuel de 15% à un niveau correspondant aux écarts de prix, soit accorder, au niveau du détail, le droit d'importer des véhicules en franchise des États-Unis.

Lorsque le Canada accuse un déficit par rapport aux États-Unis, le tarif douanier extérieur protège la production américaine aux termes du présent Accord. Si une grosse voiture américaine coûte 10% de plus au Canada qu'aux États-Unis, c'est le fabricant qui empêche la différence. Si une voiture française coûte 15% de plus au Canada qu'en France en raison des droits de douane, la différence tombe dans les caisses de l'État. Le tarif douanier extérieur qui frappe les automobiles au Canada est sensiblement plus élevé que celui qui est en vigueur aux États-Unis. Si le

but judged that the Canadian manufacturing industry was "unready" for it at the present time. (II, 1:42)

Benefits and Risks

The Committee's problem is to judge how much the depreciation of the Canadian dollar, the improvement in the ratio of time lost through strikes and the moderation of wage settlements will have affected the perspective of Canadian producers and manufacturers. Mr. Robert Scrivener of Northern Telecom asserted when he appeared before the Committee that tariff-free access could result in his company supplying the Canadian market from the United States. However, his warning was linked to the hypothesis that high Canadian labour rates and other unfavourable factors related to competitiveness would persist. These conditions have now improved. In particular, the dollar depreciation has largely compensated for the relative growth of Canadian wage rates during this decade. And Mr. Scrivener, in a speech in March 1978 to the Ontario Economic Council, twice urged Canadians to "start thinking of a *North American alliance* as the prime position for our national industrial objectives and strategies . . . to prepare ourselves for the onset of the international and intercontinental trade battles of the Eighties." (*italics added*). While the formulation is ambiguous, it sounds like an appeal to Canadians to think seriously about some form of bilateral trade arrangement with the United States.

Under bilateral free trade, U.S. tariffs would be removed providing easier access for Canadian exports. The protection now afforded domestic industry by specific Canadian tariffs would be replaced by a general protection provided by a depreciated dollar. Unlike the tariff, however, the benefit would be two-fold; apart from a discouragement to imports equivalent to a tariff, a depreciated currency also offers an advantage akin to a subsidy to exports. So a devalued dollar would compensate for some of the inescapable higher costs of doing business in Canada.

The critical question is whether companies would make investment decisions on the assumption that the Canadian dollar under bilateral free trade would remain devalued. The experience of recent years when large capital borrowings sustained the dollar above par would be reason for scepticism. However, with tariff protection against U.S. imports removed, to the extent that Canadian manufacturing was not competitive, there would be downward pressure on the Canadian dollar. The exchange rate would adjust to reflect the relative competitive conditions in the two countries.

A move toward bilateral free trade with the United States would, of course, significantly change the competitive position of many industries. Some Canadian industries would be placed in a strong competitive position; others would suffer a sharp decline in output and employment. Even with a movement toward free trade phased in over a number of years, the temporary dislocation would be considerable and a major program of industrial assistance would be needed.

The regional impact would of course vary. It has been argued for a hundred years that protectionism has weakened the Maritimes, inhibited growth in the West and unfairly strengthened central Canada. While the western and Atlantic provinces would benefit from having access to lower cost manufactured goods and the opportunity to process their natural produce to higher levels, many smaller producers

prix des automobiles au Canada n'est pas ramené à un niveau correspondant à un écart identifiable et justifiable avec le prix américain, le gouvernement canadien devrait envisager une réduction unilatérale des droits de douanes ou, de préférence, inclure une réduction des droits de douane frappant les automobiles dans les concessions qu'il fera au *Tokyo Round* dans le cadre des négociations du GATT.

Rien ne justifie bien sûr que le Canada veuille parfaitement équilibrer sa balance commerciale sur les produits de l'industrie automobile, pas plus d'ailleurs que sur les minéraux, le commerce agricole et les produits forestiers. Tout indique cependant que la rationalisation de l'industrie survenue après 1965 a accru l'instabilité de la balance commerciale des produits de l'industrie automobile. Celle-ci est devenue plus sensible à la popularité relative de modèles différents et à l'importance de la demande totale dans ces deux pays. En raison de cette instabilité accrue, son évolution devrait être soigneusement interprétée de façon à éviter des prises de décision à court terme. La balance moyenne à plus long terme devrait être publiée en même temps que les chiffres annuels et la Commission mixte de contrôle devrait fournir une analyse de l'évolution enregistrée en cours d'année.

Il existe cependant un autre aspect de la balance des paiements en regard duquel la Commission de contrôle pourrait se révéler utile. La balance commerciale de produits de l'industrie automobile ne représente qu'une partie de l'incidence qu'a l'industrie elle-même sur les comptes étrangers. Il ne faut pas oublier que ces opérations commerciales sont accompagnées d'importantes opérations invisibles. Lorsqu'il avait comparu devant le Comité en 1973, M. Bower Carty, de Statistique Canada, avait remis une liste détaillée des «autres paiements pour services». Sur cette liste figurait pour l'année un versement de \$117 millions au titre des «outillages spéciaux et autres frais automobiles». Au cours des cinq dernières années, les frais de recherche et de développement qu'ont versés à la société mère les filiales canadiennes des fabricants d'automobiles auraient atteint \$230 millions en moyenne. D'autre part, le Comité n'a pas pu se procurer le total des frais d'administration et des intérêts qu'ont versés les fabricants d'automobiles ou les fabricants de pièces détachées aux sociétés mères américaines. Il n'a pas été possible non plus d'obtenir une liste complète des dividendes versés aux sociétés mères étrangères. Toutefois, la Commission américaine du commerce international a estimé que les industriels canadiens avaient versé environ \$114.1 millions de dividendes aux «quatre grands» américains pour les années 1973 et 1974. La Commission mixte de contrôle devrait se procurer les renseignements nécessaires à la publication de la balance des paiements des produits de l'industrie automobile entre le Canada et les États-Unis tant pour les comptes-marchandises que pour les comptes invisibles. La balance des paiements de l'industrie de l'automobile accuse manifestement un déficit supérieur de plus d'un demi-milliard de dollars à la balance commerciale publiée couramment.

Certains témoins ont proposé de protéger les fabricants canadiens de pièces détachées de l'afflux de pièces d'outre-mer qui contribue à dégrader le marché. Comme on l'a indiqué précédemment, le Canada autorise l'importation multilatérale de pièces détachées (contrairement aux États-Unis qui ne les autorisent en franchise que si elles sont importées du Canada). Si ces pièces sont montées au Canada sur une voiture dont la moitié au moins du contenu a été fabriqué en Amérique du Nord,

in those areas would suffer from the stronger, cross-border U.S. competition. The initial dislocation to Ontario and Quebec could be difficult and certainly some industries would be forced to close. But the Economic Council has suggested that the gains from free trade for Ontario and Quebec might eventually be greater than the Maritimes or the western provinces since, in any rationalization, it is likely that plants closer to the major domestic market would be the ones chosen by industry to adapt to larger scale and more specialized production.

There is reason to believe that certain industries, including textiles, would be in an improved position operating within the large Canada-U.S. market with continued tariff protection against low-cost third country producers.

The peculiar characteristics of branch plants in Canada of U.S. multinationals add an additional uncertainty. How would they react in a free trade situation? The optimum would be if companies were to opt for specialization on a North American basis with the Canadian plants supplying particular products to the combined market of the two countries. However, there are a number of factors—over-capacity in U.S. plants in low periods of the business cycle, the pull of the larger, i.e. U.S. market, a perceived change in the reliability or stability of the Canadian political base and a natural tendency to reinvest at home rather than in a foreign jurisdiction—all of which might cause repatriation of production to the United States. This is the most serious risk of bilateral free trade. In responding to a question on general free trade, Mr. Walter Ward of CGE pointed to the danger that

"To invest in a plant in Canada whose output . . . would be up to 90 per cent dependent on free access to the U.S.A. or other markets would or could possibly be providing hostages to a whole range of factors affecting our relationship with those countries". (I, 38:11)

Multinational companies, no matter where their headquarters are located, seek the best rate of return. Providing that costs of production, adjusted by the prevailing rate of exchange, are lower than those of the United States, companies will have an incentive under free trade to locate production facilities in Canada and even to supply northern parts of the United States from them.

Mr. Ward's response raises the question whether a company making a decision to invest in the smaller country assumes a risk that the export of its product to the larger market might be blocked by a non-tariff barrier (NTB). This concern points to a potential benefit from bilateral free trade on which none of the witnesses focussed—a possible resolution of the problem of non-tariff barriers. This report has stressed that NTBs in general are likely to dislocate trade in a period of reduced tariff protection even if the GATT negotiations agree on the means of monitoring them. In addition, it has considered a series of non-tariff measures which now limit trade between Canada and the United States and has drawn attention to new obstacles being proposed to protect U.S. industry which would further inhibit the export of Canadian manufactured goods to the United States.

One of the principal advantages of a free trade agreement is that it provides an opportunity for negotiating mutual exemptions to the provisions of non-tariff protec-

celle-ci peut être expédiée en franchise aux États-Unis. Selon M. John Moller, de la *U.S. Motor Vehicles Manufacturing Association*, le syndicat américain des travailleurs de l'automobile a demandé à la Commission américaine du commerce international que le taux de 50% de contenu nord-américain soit porté à 75%. Une telle mesure aurait pour effet de décourager l'assemblage au Canada de véhicules comportant des éléments importés de pays en franchise douanière.

Pourtant, d'après les renseignements qu'a reçus le Comité, ces importations restent peu élevées et l'évaluation ne semble pas être à la hausse. L'augmentation des importations provenant de pays en développement tels que le Brésil procède plus d'une baisse des importations des autres fournisseurs étrangers (l'Allemagne dans le cas des moteurs Pinto) que d'un désintérêt pour les sources d'approvisionnement nord-américaines. La Commission mixte de contrôle devrait également se pencher sur ce problème.

Publication d'un rapport annuel

Outre la création de la Commission mixte de contrôle, le Comité recommande qu'un rapport annuel sur l'application de l'Accord de l'automobile soit publié par le ministère responsable et présenté au Parlement. Aux États-Unis, un rapport de ce genre est soumis au Congrès chaque année. Les syndicats et les fabricants de pièces détachées au Canada se sont souvent plaints des mystères entourant certaines parties de l'Accord. M. McDermott et M. Lavelle ont tous deux préconisé la publication de rapports annuels, M. McDermott déclarant pour sa part que ceux-ci devraient être établis à partir de rapports fournis par l'industrie. Faisant allusion à l'étude sur l'industrie automobile qu'a effectuée le groupe d'étude du gouvernement en 1977, M. McDermott a déclaré ce qui suit:

«D'abord, nous sommes étonnés de ce que la première révision globale de l'Accord de l'automobile ait attendu ici 12 ans un rapport annuel à ce sujet car aux États-Unis, il y en a un, et le public surveille davantage ce qui se passe. A la lumière des problèmes actuels et des problèmes futurs encore plus menaçants, nous estimons qu'il faudrait publier une revue annuelle.» (II, 26:12)

tive measures. While there are certain limitations to achieving a complete absence of non-tariff measures, the free trade agreements negotiated by individual European states such as Sweden and Finland with the European Community illustrate the potential of such a negotiation. If Canada were to propose to the United States that the two countries form a bilateral free trade area, it would be essential to include as part of the negotiations mutual exemption from the provisions of U.S. non-tariff protective measures. Two examples will illustrate the potential of this approach. The zinc producers of the United States appealed to the International Trade Commission for a high tariff on refined zinc imports beyond a specified volume. The U.S. industry acknowledges that they are seeking protection against European custom smelters which are dumping surplus production rather than against Canadian producers which have always sold fairly at the New York price, no matter how tight supplies were. The copper producers are also seeking protection by means of a quota on imports. Under GATT rules Canada could be exempted from such U.S. devices if it formed part of a regional free trade area.

The success of the Defence Production Sharing arrangement derives from the exemption of Canada from the provisions of the Buy American Act. Under a bilateral free trade arrangement, Canadian companies should be free to quote on all U.S. federal government procurement and vice versa of course. Even existing limitations such as the specialty steels reservation on defence contracts would be opened up for Canadian bidding. Providing therefore that Canada was exempted from the major U.S. non-tariff barriers, the benefits to Canada from bilateral free trade would be much greater than they are generally perceived. If each member country exempted the other from its NTBs and there was truly a North American market, companies could then decide to invest on the basis of the relative costs of production as adjusted by the rate of exchange.

3. Conclusion

Starting from the perception that serious measures have to be taken to improve Canada's competitive capacity, the Committee has considered each of Canada's principal options.

- It rejects increased protection as leading inevitably to diminished competitiveness and a declining standard of living.
- It supports general tariff reductions under the GATT, on condition that non-tariff measures are equally and effectively dismantled, but is sceptical regarding the effectiveness of the results expected to emerge from the multilateral trade talks.
- It makes recommendations for strengthening the competitive capacity of Canadian industry, but concludes that these measures by themselves are insufficient to achieve the rationalization needed by Canadian manufacturing.
- It sees no prospect for general free trade and counsels strongly against any suggestion of moving toward unilateral free trade. The preferred arrangement for Canada would be to negotiate sectoral free trade arrangements with the United States where there would be a benefit to Canada in doing so, but it is

VII ORIENTATION FUTURE ET CONCLUSIONS

La présente étude, qui a commencé par passer en revue la politique commerciale du Canada envers les États-Unis, a permis au Comité d'étudier les principaux éléments de notre politique industrielle. Elle confirme le fait que l'industrie canadienne a, ces dernières années, cédé du terrain devant celle des États-Unis. Mais comme on l'a déjà fait remarquer, les États-Unis eux-mêmes ont perdu l'avance qu'ils avaient prise sur les autres pays industrialisés. En résumé, le Canada a pris du retard par rapport à son voisin qui, de son côté, depuis 20 ans, perd progressivement du terrain par rapport à la majorité des autres pays industrialisés. Cette situation peut devenir dangereuse, et le Canada ne peut l'ignorer s'il veut réagir énergiquement.

Le rapport a montré que le problème n'était pas imputable au secteur des ressources naturelles. Des niveaux réduits d'imposition pourraient, avec la dévaluation du dollar, rétablir la compétitivité du Canada en matière d'exploitation des ressources naturelles. En vérité, c'est dans le secteur de la fabrication que se situe le problème. Le symptôme le plus inquiétant en a été le glissement de la capacité de fabrication du Canada vers les États-Unis, en raison d'une réduction de compétitivité et de tarifs douaniers. Si l'on n'y prend pas garde, un tel développement ne peut aboutir qu'à la «désindustrialisation» du Canada. Mais si l'abaissement des tarifs douaniers a accentué le problème, pour des raisons qui seront développées ultérieurement dans ce chapitre, le Comité ne pense pas qu'il soit salubre de les relever. Il faut, au contraire, améliorer les possibilités concurrentielles du Canada.

La baisse de la compétitivité canadienne s'est produite avec une surprenante rapidité et doit être attribuée à une grave erreur d'interprétation des perspectives économiques. L'amélioration des termes de l'échange survenue au début des années 70 et due à une bonne orientation du marché pour les ressources naturelles canadiennes s'est conjuguée à une surestimation, qui n'a été rectifiée qu'en 1973, des réserves pétrolières du Canada, d'où une surévaluation du potentiel économique. Cette thèse a d'ailleurs été fort bien exposée dans le document officiel sur la *Troisième option*, publié à l'automne de 1972.

«Notre balance commerciale est bonne. On nous considère comme un pays stable et prospère, bénéficiant de nombreux débouchés et capable d'offrir toutes sortes de ressources et de produits à ses clients du monde entier. Notre balance des paiements s'est relativement améliorée. Nous dépendons moins qu'autrefois des apports massifs de capitaux».

Les Canadiens ont réagi en encaissant les bénéfices. Pendant que les États-Unis connaissaient entre 1973 et 1976 une grave dépression qui a fait baisser les salaires horaires réels, ceux des Canadiens montaient en flèche. Estimant à tort que la récession de 1973 serait de courte durée, le gouvernement fédéral a encouragé les Canadiens à garder leur fausse assurance en déclarant que la conjoncture économique et les résultats obtenus étaient bien meilleurs au Canada qu'aux États-Unis. Pour ne pas laisser fléchir la demande, il a gonflé la masse monétaire et a contracté, de même que les gouvernements provinciaux, de nombreux emprunts sur les mar-

unlikely that such an approach would be of interest to the United States unless it were as a first step toward bilateral free trade.

It was against this background that the Committee has concluded that, in order to resist the gradual shift of Canadian manufacturing capacity to the United States and to strengthen potentially competitive firms and industries in Canada, Canadians should seriously examine the benefits to be derived from free trade with the United States. It is not a policy without risk, but the Committee is convinced that the balance of advantage from bilateral free trade with the United States is greater than most witnesses perceived for the following reasons:

a) An exchange rate differential can provide a more general and efficient protection than the tariff, one which also encourages adjustment to changing economic conditions and opportunities. The 15 per cent depreciation of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. dollar in the past two years represents a greater measure of protection than most Canadian tariffs now offer and in addition provides a form of subsidy to Canadian exports to the United States larger than most U.S. tariffs now in place.

b) Without unimpeded access to the United States market, it will be difficult — even with government encouragement — to rationalize industrial production and for Canada to become more competitive. As tariffs decline, the pressure from abroad, including the United States, for more effective non-tariff barriers may grow and Canada may find itself increasingly squeezed out of the U.S. market. Only a blanket exemption for Canada, which should be negotiated as part of a free trade arrangement, could avoid this risk, and reverse the trend for U.S. companies to close their Canadian subsidiaries and for Canadian companies to move southward.

c) It used to be argued that bilateral free trade would be risky because it would encourage labour in Canada to seek parity with U.S. workers. However average wage rates in Canada have in the last few years grown to the point where they equal or exceed those in the United States. Bilateral free trade should now be perceived as a discipline to hold Canadian wage rates in line.

d) A normal feature of all free trade arrangements is a phased implementation. A bilateral free trade agreement with the United States should be entered into in stages over a minimum of ten years. If the United States agreed to the principle of free trade with Canada, it is reasonable to expect that it would also agree to negotiate interim free trade arrangements in sectors to make the process of adjustment less difficult.

Any move toward bilateral free trade would have to be carefully prepared domestically. The political uncertainties resulting from the Quebec situation make this a difficult step to take at this moment, and the Canadian public may not be ready for a policy change of this magnitude. On the economic side the weak competitive position of the Canadian economy would result, even with extensive adjustment schemes, in serious dislocation of Canadian secondary manufacturing. But bilateral free trade with the United States appears to offer in the long run the most effective approach to overcome the economic problems which Canada is facing.

chés, américain et étranger. Une étude de l'évolution des salaires horaires réels en vigueur au Canada et aux États-Unis révèle l'état d'euphorie dans lequel se trouvait le pays. Entre 1970 et 1976, alors que les taux horaires américains passaient de 100 à 105.3%, ceux du Canada grimpaient de 100 à 125.8% (voir l'annexe A, tableau I).

La proximité des États-Unis permet aux Canadiens de disposer d'une échelle de comparaison pour évaluer leur rendement économique. Leurs habitudes de travail, leurs goûts et leur monnaie étant similaires, ils le font de façon simple et instinctive. Cette situation a certainement ses avantages mais aussi ses inconvénients.

Jusqu'aux années 60, la plupart des Canadiens ont accepté le fait que leurs salaires soient inférieurs, du moins légèrement, à ceux des États-Unis. La signature de l'Accord sur l'automobile devait cependant tout changer. Il ne faut pas s'étonner que les travailleurs unis de l'automobile du Canada aient fixé leur regard sur la parité des revenus, prétendant que du moment où les fabricants d'automobiles canadiens avaient atteint des taux de productivité comparables à ceux des États-Unis, les travailleurs de l'industrie devaient partager les bénéfices. Si les autres augmentations de salaires avaient été strictement liées à la croissance de la productivité, il n'y aurait pas eu de problème grave. Mais stimulés par la conjoncture économique soutenue du début des années 70, les salariés des autres industries et surtout les employés du secteur public, se sont mis à exiger des augmentations de salaire correspondant à celles des travailleurs de l'automobile, même lorsque la croissance du taux de productivité ne pouvait se comparer. Leurs efforts ont été couronnés de succès et les coûts unitaires de main-d'œuvre au Canada ont cessé de s'aligner sur ceux des États-Unis.

La situation s'est stabilisée au cours de l'année dernière et a même marqué une amélioration. Les augmentations de salaire au Canada sont maintenant comparables à celles des États-Unis et, compte tenu de la conjoncture actuelle, il ne devrait pas y avoir d'augmentation disproportionnée lorsque la Commission de lutte contre l'inflation sera supprimée. La dépréciation du taux de change représente un autre redressement important de la situation. C'est ainsi qu'en 1977, les coûts unitaires de main-d'œuvre exprimés en dollars américains ont diminué de 2%.

La baisse du taux de change constitue un avantage non renouvelable. D'autre part, elle ne sera efficace que si les augmentations de salaires ne parviennent pas à combler la chute du niveau de vie canadien, qui en est la conséquence directe. Même ce resserrement ne suffira pas à rattraper la compétitivité perdue. Les coûts unitaires de main d'œuvre devront augmenter moins rapidement que ceux des États-Unis et comme le taux de productivité ne croîtra que lentement dans l'hypothèse la plus optimiste, les salaires canadiens devront augmenter un peu moins rapidement que ceux des États-Unis. Il ne faut pas s'attendre à ce que les dirigeants syndicaux acceptent ce remède à la situation économique du Canada à moins que les chefs d'entreprise ne compriment de leur côté les augmentations de salaires et soient disposés à contribuer à la relance de la compétitivité canadienne en investissant dans de nouveaux équipements et en améliorant la rentabilité de leurs entreprises. La modération des salaires ne pourra être acceptée que si le public est conscient de la morosité des perspectives économiques et s'il accepte de respecter les mesures qui seront prises en vue d'améliorer la capacité concurrentielle du pays.

Furthermore, in geographic, economic and cultural terms the United States is the only obvious trading bloc partner for Canada.

Simultaneously, the United States appreciation of the benefits to be gained from the larger market of North America may grow. Mr. John Shepherd of the Science Council maintained that the United States was the only industrialized country which experienced a reduction in the proportion of its exports accounted for by finished manufactures in the period between 1955 and 1970. There is support in Congress for free trade with Canada; it was a Congressional initiative which led to the inclusion of the authority to negotiate a regional free trade agreement with Canada in the U.S. Trade Act of 1974. Thus, there are reasonable prospects of an interested United States response, making this a viable option.

Limited sectoral free trade would, from Canada's point of view, involve fewer risks and ensure that a market would only be opened when benefits were to be gained. But these same considerations render improbable United States interest in such arrangements, and as a minimum, the U.S. would oppose any significant safeguard provisions. Under a bilateral free trade agreement, safeguards would not be needed by Canada because movements of the exchange rates would serve as a balancing mechanism.

Bilateral free trade in North America has often been presented as heading inevitably to the economic and cultural assimilation of Canada by the United States. Only half a dozen years ago the government espoused this viewpoint when it advocated what it called the "Third Option". In discarding option number two — "Canada can move deliberately into closer integration with the United States" — the then Secretary of State for External Affairs, Mitchell Sharp, argued that the process was irreversible, leading progressively from free trade to a customs union to political union.

The Committee disagrees. Having presented reports in 1973 on the necessity of developing more intensive Canadian relations with the European Community and in 1972 on the need to expand relations with Japan, the Committee is fully aware of the importance of these extra-continental relationships. But an effort to expand these connections is not inconsistent with pursuit of the long-term goal of free trade with the United States. An economically strong Canada is in a much better situation to maintain political and cultural independence than an economically weak Canada.

The European Community was first formed in 1957 by France, Germany, Italy, Belgium, Luxembourg and the Netherlands as a common market providing for a free flow of capital, labour and goods, and for a Common Agricultural Policy and common external tariffs. In response, most of the remaining countries of Western Europe—initially the United Kingdom, Sweden, Norway, Denmark, Iceland, Portugal and Switzerland and subsequently Austria and Finland—formed a European Free Trade Area (EFTA) which involved free trade in industrial goods but none of the other characteristics of a common market or customs union. This situation continued until the United Kingdom and some other members of EFTA decided to seek membership in the European Community. The success of these negotiations effectively terminated EFTA, whereupon the remaining small countries of Europe such as Switzerland (6,000,000 inhabitants), Portugal (9,199,000 inhabitants),

Le Comité en est arrivé à la conclusion importante que les changements de politiques gouvernementales ne suffiront pas à eux seuls à résoudre les problèmes nationaux. Ce point de vue est trompeur dans la mesure où le citoyen ne se sent plus personnellement responsable de la situation dans laquelle il se trouve. Il convient de noter que d'autres pays industrialisés ont réussi le tour de force d'amener le gouvernement, le secteur privé et les syndicats à s'entendre, permettant ainsi aux secteurs clés de la société de collaborer dans une harmonie relative. Ces pays, dont l'Allemagne fédérale, la Suisse et le Japon, y sont parvenus parce que leur population s'est concertée sachant que la collaboration entraîne de meilleurs résultats.

Il importe que les Canadiens se rendent compte que l'économie mondiale traverse une de ses crises les plus graves depuis la seconde guerre mondiale. L'époque où le niveau de vie augmentait rapidement est révolue, du moins pour l'instant, et tous les pays connaissent de forts taux de chômage. Devant une telle situation, les pouvoirs publics de chaque pays s'efforcent d'assurer la sécurité de l'emploi en essayant de conserver leurs marchés nationaux et en mettant tout en oeuvre pour augmenter les exportations. Les pays industrialisés prennent des mesures protectionnistes, qui provoquent inmanquablement des réactions, en dépit des grandes déclarations de principes qu'on entend au GATT.

Le Canada est économiquement vulnérable; son marché intérieur est modeste, et il dépend trop du commerce extérieur. Alors que de nombreux pays se joignent à des unions commerciales pour accéder à un marché d'au moins 100 000 000 de personnes, le Canada reste à la traîne. Les efforts qu'il a entrepris au cours de la dernière décennie en direction de la «troisième option» et pour renforcer les liens économiques avec la Communauté européenne et le Japon n'ont pas abouti. Depuis 1973, la proportion des exportations canadiennes à destination des États-Unis n'a jamais été inférieure à 65%, alors que les expéditions à destination de la Communauté européenne et du Japon ont atteint à peu près 11% et 6% respectivement, le reste, soit 18% étant réparti entre tous les autres pays. D'ailleurs, les statistiques trimestrielles les plus récentes montrent même une plus forte proportion d'exportations canadiennes à destination des États-Unis (72.4% pour le premier trimestre de 1978) que ceux des trimestres précédents. En période de protectionnisme, il est certain que le Canada doit se préoccuper avant tout d'améliorer la compétitivité et ses voies d'accès vers son marché principal, celui des États-Unis.

1. Négociations commerciales multilatérales

Les choix qui se présentent au Canada alors que celui-ci tente de retrouver sa position concurrentielle sur les marchés internationaux seraient difficiles quelles que soient les circonstances. Les dernières phases des négociations commerciales multilatérales organisées sous l'égide du GATT, le *Tokyo Round*, viennent ajouter de nouvelles complications et accroître les incertitudes. Ces négociations sont d'une importance capitale pour notre pays. Les accords tarifaires et non tarifaires susceptibles d'être conclus au cours des négociations de 1978 pourraient bien modeler la structure commerciale du Canada des années 80 et 90 et se repercuter sur la viabilité et le développement de l'industrie.

Au début de 1978, les principaux négociateurs présents à Genève s'étaient fixé pour objectif une réduction générale des droits de douane de 30 à 40%, à l'instar de

Sweden (7,730,000 inhabitants), Austria (7,250,000 inhabitants), Finland (4,640,000 inhabitants) and Norway (3,723,000 inhabitants) all decided to make industrial free trade arrangements with the Community. If their populations are compared with the Community's 225,000,000, in every instance, the disproportion is substantially greater than Canada's population relationship with the United States.

Finland's case is particularly interesting. During its association with EFTA, Finland monitored its exports of industrial goods. It found that such exports expanded more rapidly with the United Kingdom under free trade, even though the U.K. then had a sluggish economy, than with Germany, whose economy was booming and which had traditionally been Finland's closest trading partner, but to which Finland did not have free access. This experience persuaded Finland to enter into a free trade agreement with the Community upon the disbanding of EFTA. Even Norway, which narrowly voted against joining the expanded Community, immediately thereupon entered into a free trade arrangement with it.

The free trade agreements entered into by these European countries with the EC have certain common characteristics which must be kept in mind when considering such an arrangement between Canada and the United States. Each involved a transitional period of 10 years or more, and left both parties free to set their own external tariffs and NTB's, all in accordance with the rules of GATT.

The European parallel might suggest that it would be wise to proceed from the first to establish a North American free trade agreement to include Mexico and the countries of Central America. The Committee disagrees. It will be difficult enough to negotiate a free trade arrangement with the United States, without further complicating the task. However, it should be understood that any agreement reached should be open to accession subsequently by third countries, just as the European common market provided for expansion.

Canadian political and economic sovereignty will be protected providing certain conditions are maintained. It has already been suggested that under free trade, exchange rates between Canada and the United States should move freely. Indeed this would be the main equilibrating mechanism between the two economies. Only a free trade arrangement is being proposed, not a customs union, so that while trade barriers for industrial commodities would be eliminated each country would remain free to set the conditions of its trade with third countries. Agricultural trade would also be excluded as was the case with the EFTA countries. Each country would continue to control the rate of development of its own resources, which would involve the right to limit exports. It would probably also be necessary for internal political reasons to work out mutually acceptable systems for assisting the less developed regions of both countries.

It has been suggested that in the short term the Quebec political situation precludes an immediate initiative. But the prospect of a free trade arrangement between Canada and the United States raises an interesting perspective. On the one hand, Quebec would have little economically to offer to Canada which had access to the entire U.S. market; on the other hand, the cost to Quebec of being outside such an arrangement would be enormous, and not only in economic terms. From the point of view of both Canada and the United States, a policy which would lead to a

la formule suisse. Les tarifs douaniers du Canada sur les biens assujettis à un droit sont en moyenne plus élevés que ceux de tous ses autres partenaires commerciaux. Les réductions proposées frapperaient davantage les barèmes élevés. De cette façon, le Canada perdrait davantage dans le secteur manufacturier protégé qu'il ne gagnerait par l'amélioration de ses exportations de produits tirés des ressources naturelles. A l'heure actuelle, certaines industries canadiennes, bien qu'étant protégées se trouvent en difficulté face aux importations. Une réduction sensible des tarifs douaniers aggraverait les difficultés d'un nombre appréciable de sociétés canadiennes qui devront lutter contre l'invasion de produits originaires de pays en développement à main-d'œuvre bon marché tels que Hong Kong, le Brésil, Taiwan ou la Corée du Sud, sans parler des États-Unis, de l'Europe et du Japon qui, grâce aux économies d'échelle et à la spécialisation, jouissent d'une avance bien acquise. L'industrie américaine de fabrication de produits secondaires est en mesure de profiter de cette ouverture de marchés alors qu'une bonne partie de l'industrie canadienne est plus particulièrement orientée vers son marché intérieur restreint. Il y a fort à parier qu'une réduction de 30 à 40% des droits de douanes entraînerait la ruine de certaines sociétés canadiennes. D'autres devraient faire face à d'énormes difficultés nécessitant de profonds réaménagements.

Les négociations étant entrées maintenant dans une phase décisive, les dirigeants d'entreprises et les chefs syndicaux canadiens se montrent de plus en plus préoccupés par les incidences qu'auront ces réductions sur les industries visées et ils émettent de sérieux doutes sur la politique annoncée par le gouvernement et tendant à favoriser un assouplissement des tarifs douaniers. Mais le Canada peut-il se permettre de faire cavalier seul à Genève? S'il conservait ses barrières douanières actuelles ou les relevait alors que les autres pays participants les abaissent, ses partenaires commerciaux, dont les États-Unis, ne manqueraient pas de prendre des mesures de rétorsion. Les consommateurs canadiens paieraient les produits importés plus cher et les exportations canadiennes de produits manufacturés éprouveraient de nouvelles difficultés à pénétrer sur les marchés, même les plus traditionnels.

Si une politique protectionniste était adoptée, la compétence technique de l'industrie canadienne diminuerait encore plus et serait isolée puisqu'elle n'aurait plus à soutenir la concurrence avec les autres pays. La faiblesse de la concurrence à l'importation provoquerait la suppression des stimulants visant à accroître le taux de productivité, la disparition des produits à haute technicité et une baisse de rentabilité. Alors que certains secteurs de l'industrie canadienne risqueraient d'éprouver une plus grande sécurité à l'abri de mesures protectionnistes, le niveau de vie des Canadiens reculerait et la population devrait subir une augmentation des prix, une réduction des revenus et une limitation du choix de biens. Une telle amélioration serait à la fois onéreuse et néfaste pour le Canada.

Le Comité en conclut que le Canada n'a pas d'autre choix que de participer aux négociations du GATT et d'essayer de tirer son épingle du jeu. L'échec des négociations commerciales multilatérales pourrait avoir de graves répercussions sur le commerce international, et le Canada, en tant que grand exportateur et importateur de produits de base, serait un des premiers pays à en souffrir.

Si, par contre, les négociations du GATT aboutissaient, les obstacles non tarifaires joueraient un rôle proportionnellement plus important dans le commerce

strengthening of Canadian unity would be an important non-economic benefit to be derived from pursuit of the bilateral free trade objective.

The Committee recognizes that major governmental assistance to industry would be required during the transitional period, but this report has not attempted an examination of this important issue. The Committee decided that this difficulty has been successfully resolved in many other countries. There was no reason why it could not be as effectively solved in Canada as elsewhere.

No government would proceed to adopt the goal of free trade with the United States without intense internal debate and public discussion which would extend over several years. Negotiations with the United States would take some time as well, so that the earliest that an agreement could be concluded might be five years. Transitional arrangements might extend over a further 10 or 15 year period. Full bilateral free trade would therefore not be fully effective until almost the turn of the century.

The outcome of the GATT negotiations will significantly affect the context in which the recommendations in this report will be considered. Even if the negotiations are largely successful, it will still be important for Canada seriously to consider a free trade arrangement with the United States. But should negotiations collapse or produce minimal results, bilateral free trade with the United States may suddenly be the only possible solution.

The Committee is aware it is prescribing strong medicine. But just because the patient is too weak at this moment to take the full medication, it does not follow that bilateral free trade is not a desirable objective in the long term.

The Committee urges governments in Canada, as well as the business and labour communities, to assess without prejudice Canada's present economic prospects, the alternative solutions and their consequences. The Committee recommends that they consider seriously the option of bilateral free trade with the United States.

international. Le Canada s'étant toujours reposé sur les tarifs douaniers pour protéger son industrie, il s'est, moins que tout autre pays industrialisé, servi de ces obstacles pour limiter les importations. A en juger d'après les enseignements qu'en ont tiré les autres pays, les Canadiens devraient se montrer très circonspects si on veut leur faire croire que de telles mesures pourront être réellement contrôlées, au niveau international, à supposer que les négociations commerciales multilatérales parviennent à mettre au point des codes d'éthique internationaux visant à les normaliser et à les réglementer. Il ne serait pas facile d'exercer une surveillance. Mais toute violation du code devrait entraîner de sévères mesures de rétorsion.

Néanmoins, le Comité est d'accord avec le gouvernement pour lier les réductions généralisées des tarifs douaniers à un assouplissement marqué des obstacles non tarifaires; sinon, le Canada donnerait plus qu'il ne recevrait.

2. Autres possibilités

C'est dans ce contexte que nous avons, dans le présent rapport, étudié les principales options commerciales qui se présentent actuellement au Canada:

- a) adopter de nouvelles mesures protectionnistes accompagnées de mesures de redressement nationales,
- b) conclure des accords sectoriels de libre-échange avec les États-Unis,
- c) instaurer le libre-échange multilatéral ou unilatéral,
- d) instaurer le libre-échange bilatéral avec les États-Unis.

a) Tarifs protectionnistes modifiés et programme de redressement national

Le rapport a déjà examiné diverses mesures nationales que le gouvernement pourrait prendre pour renforcer l'industrie canadienne. (chapitre VI). Il a plus précisément étudié des programmes visant à encourager la rationalisation industrielle, à pousser la recherche et le développement, à stimuler la fabrication de produits prometteurs par le biais des marchés d'État et à venir en aide aux exportateurs en les exonérant des droits de douane qui frappent les pièces importées destinées à la réexportation. Le Comité a formulé à cet égard les recommandations suivantes:

- la politique de la concurrence devrait être modifiée de façon à inciter l'industrie manufacturière canadienne à rationaliser sa production en lui offrant à cet effet des stimulants;
- le ministère des Finances devrait envisager d'offrir un programme de remise des droits de douanes aux fabricants canadiens de machines qui désirent se spécialiser dans la fabrication de certains modèles;
- le gouvernement devrait offrir des stimulants fiscaux plus alléchants que ceux qu'il a annoncés en octobre 1977 et dans le budget d'avril 1978 pour encourager la recherche et le développement au Canada;
- le gouvernement fédéral devrait chercher autant que possible à coordonner, dans les secteurs où le Canada a le plus de compétence, sa politique d'achat avec celle des ministères provinciaux, des collectivités locales et des sociétés d'État.

**ANNEXES
and
APPENDICES**

Le Comité a, dans chaque cas, évalué l'effet de ces mesures. Il y a déjà plus de dix ans qu'on a commencé à réviser la politique de la concurrence. Il ne faut donc guère espérer que des mesures soient prises rapidement et les résultats ne s'en feraient sentir de toute façon que très lentement. Alors qu'un programme de remise des droits de douane pourrait entraîner une certaine rationalisation de l'industrie canadienne des machines, il n'aurait probablement, dans la meilleure des hypothèses, qu'un impact limité et ne serait pleinement efficace que si cette mesure était provisoire. Même si l'on accroît l'effort de recherche et de développement au Canada, les résultats n'apparaîtront qu'à long terme. Finalement, le Comité a constaté qu'il était pratiquement impossible au gouvernement fédéral d'accroître ses marchés et que les obstacles à une bonne coordination des approvisionnements provinciaux et fédéraux étaient si nombreux que les bénéfices s'en trouveraient limités. En définitive, le gouvernement a conclu que l'application la plus stricte de cette politique ne modifierait que superficiellement la position concurrentielle de l'industrie canadienne.

b) Accords sectoriels de libre-échange avec les États-Unis.

Le libre-échange sectoriel offre une solution qui a suscité un certain intérêt ces dernières années; on l'a parfois proposé sous une forme multilatérale, mais plus fréquemment sous forme d'échanges bilatéraux avec les États-Unis. L'Accord de l'automobile fournit un exemple de libre-échange limité entre le Canada et les États-Unis pour une industrie particulière. L'Accord sur le partage de la production de défense en fournit un autre. Il s'agit de savoir si ce modèle peut être étendu à d'autres industries.

Dans les deux cas ci-dessus, l'objectif des négociateurs canadiens a été de renforcer les industries concernées en leur donnant la possibilité de réaliser des économies d'échelle, et c'est exactement ce dont tant d'industries canadiennes ont besoin. Dans les deux cas, les négociations ont permis d'obtenir le libre accès au marché américain pour les producteurs canadiens d'un certain nombre de produits transformés à haute technicité. Dans les deux cas, des dispositifs de garantie ont été mis en place; dans l'Accord de l'automobile, un niveau de production minimal a été garanti aux producteurs canadiens et dans le domaine de la production de défense, l'entente de 1963 prévoyait un équilibre approximatif du commerce.

Il convient de remarquer que dans ces accords, les objectifs des Américains n'étaient pas exclusivement d'ordre économique. Les États-Unis ont accepté l'Accord sur le partage de la production de défense comme un geste de solidarité en faveur de la défense continentale après que l'échec du projet Arrow ait clairement montré que le Canada devrait s'adresser à l'étranger pour tous ses gros marchés de matériel militaire. Dans le cas de l'Accord de l'automobile, les motifs des Américains n'étaient pas strictement économiques non plus; la rationalisation leur apportait certains avantages tout comme aux Canadiens, et le gouvernement américain tenait également, pour des motifs politiques, à éviter à tout prix le genre de guerre économique que menaçait d'engendrer le projet canadien de remise des droits de douane sur les exportations de voitures. Malgré les indéniables avantages qu'il présente, cet Accord a également suscité d'abondantes critiques de part et d'autre

ANNEX A

Comparative Wage Rates between Canada and the United States

No single factor was mentioned more frequently during the Committee hearings as contributing to declining Canadian competitiveness than wage levels. Mr. R. D. Southern of ATCO, expressed the overall concern this way:

"For the manufacturing industry, of which ATCO is a part, labour is the primary cost factor of production. Employee compensation accounts for 75 per cent of our value added in the manufacturing sector in Canada. There has been a growing concern that our products are being priced out of world markets because of exceptionally large increases in costs and prices attributable to large wage settlements. It is a widely publicized fact that wage settlements during 1974 and 1975 in Canada were double those in the United States. From June, 1974 to June, 1975 average weekly wages in Canadian manufacturing increased by 18 per cent, while the United States the increase was less than 9 per cent. This had a resultant detrimental effect on our unit labour cost. The large wage and salary increases, in concert with the higher exchange value of the Canadian dollar, beginning in 1970, gave the result that unit labour costs in Canadian manufacturing industries increased faster than in the United States between 1970 and 1974." (II, 2:17)

Mr. R. W. Chorlton of Wajax compared the wage rates in his equipment company with his U.S. partners' wages.

"Five years ago our wage rate was \$.60 an hour lower than our U.S. partner. Today we pay \$.60 an hour or 10 per cent more in direct labour rates than our U.S. counterpart and by virtue of the lower volume probably do not obtain the same level of productivity." (II, 9:21)

While the average level of Canadian wages moved higher than the U.S. wage levels, witnesses reported significant differences in individual industries. In forest products, electrical machinery, business forms, telecommunication equipment, Canadian wages were substantially higher than U.S.; in carbon steel and automotive assembly approximate parity exists; in a number of other areas such as auto parts, farm machinery and specialty steels, Canada retains a diminished wage advantage.

Simple hourly wage differentials (Table 1) may present a somewhat biased picture of comparative labour costs in the two countries, as there are some basic differences in the base employed by the two countries in calculating wage increases. Further, testimony by witnesses indicated that in some industries fringe benefits were more generous in the United States as compared to Canada. For example, Du Pont's management reported that in a similar fibre plant, Canadian wages were 109 per cent of American but the total remuneration *including benefits* to a Canadian worker was 98 per cent of the U.S. level. The figures for a similar petrochemical plant were 106 per cent and 95 per cent respectively. Some social programs paid, in part, by contributions from employers in the United States are provided by the state in Canada. At least some of the higher wages paid to workers in Canada is taxed to help finance these programs.

Despite this caveat, money wages increased so much faster in Canada than in the United States that an unusual combination of forces must have been at work. No

depuis son entrée en vigueur il y a treize ans. De fortes pressions ont été exercées périodiquement pour qu'on le modifie et du côté américain, on a même souhaité le dénoncer.

L'industrie automobile présente certains caractères uniques qui facilitent la mise en œuvre d'un accord bilatéral de libre-échange. M. Roy Bennet, de la société Ford du Canada, a dit au Comité qu'il n'existait guère de secteurs industriels où les sociétés étaient aussi peu nombreuses que dans le secteur de l'automobile et la particularité du produit facilitait l'élaboration de lignes directrices officielles à son ensemble. Il aurait pu ajouter que les relations entre les sociétés mères et les filiales de part et d'autre de la frontière étaient également un élément peut-être indispensable à l'élaboration de l'Accord. C'est un atout indiscutable qu'un syndicat international soit commun aux usines canadiennes et américaines, et qu'on ait pu concentrer celles-ci dans des régions assez proches les unes des autres.

Les industries de défense des deux pays ont des caractéristiques très différentes: elles comptent grand nombre de sociétés de toutes tailles, certaines nationales, d'autres multinationales, qui produisent une gamme pratiquement illimitée d'articles allant des vêtements aux appareils de haute technicité. Le fait qu'il y ait un seul acheteur dans chaque pays, à savoir les ministères respectifs de la défense, assure l'homogénéité de ce secteur industriel et a rendu possible l'Accord sur le partage de la production de défense. C'est l'un des éléments qui a permis aux deux gouvernements de maintenir approximativement l'équilibre de leurs échanges dans ce domaine.

Lorsqu'on cherche d'autres secteurs propices au libre-échange sectoriel, il est difficile de déterminer dans quelle mesure les industries dépendantes ou associées devraient être englobées dans un accord de ce type. Les objections que le GATT serait susceptible d'opposer à un échange préférentiel bilatéral exclusif pourraient également poser un problème. Malgré tout, comme les États-Unis ont surmonté cette dernière difficulté à l'époque de l'Accord de l'automobile en obtenant une exemption, on peut présumer que pareille exception pourrait se reproduire, même si les deux pays ne participaient pas à un accord de libre-échange régional proprement dit, comme le permet le GATT.

Le principal obstacle à l'application de la formule du libre-échange à une autre industrie demeure le problème des garanties. A moins d'un libre-échange bilatéral intégral, auquel cas le taux de change deviendrait le principal volant de régulation, les garanties canadiennes constituent une condition préalable à tout nouvel accord sectoriel de libre-échange. Étant donné que l'industrie américaine est plus importante, plus forte et qu'elle comporte certains avantages intrinsèques, des garanties particulières seraient indispensables pour assurer à l'industrie canadienne une part proportionnée de la production, cela d'autant plus qu'il lui faut protéger les filiales canadiennes contre une rationalisation excessive, contre la suppression progressive par les sociétés mères américaines des activités poursuivies au Canada ou contre d'éventuelles mesures prises par le gouvernement américain dans le domaine du rapatriement des investissements ou des bénéfices réalisés à l'étranger. Les États-Unis pourraient exiger des garanties analogues à propos des multinationales canadiennes implantées aux États-Unis.

thoroughly convincing rationale of why Canadian manufacturing wage rates rose so dramatically was presented to the Committee, but several contributing factors were suggested. These factors fall into two broad categories: those related to the "tightness" of labour markets, i.e., the balance between aggregate demand for and supply of labour, and those related to changes in the structure of labour markets such as social security, minimum wages, unionization, etc. Because of the central importance of wage rates and the emphasis put on them by witnesses, the Committee decided it was important to examine the causes in some detail.

Table 1

**Indexes of Output, Compensation, Unit Labour Costs & Hourly Earnings
in Manufacturing: Canada & United States. 1970 - 1976**

Item	Canada	U.S.	Item	Canada	U.S.
<u>Output Per Hour</u>			<u>Unit Labour Costs</u>		
			(U.S. dollar basis) ³		
1970	100.0	100.0	1970	100.0	100.0
1973	114.8	114.5	1973	113.5	105.7
1974	114.8	109.8	1974	130.4	120.9
1975	116.7	109.9	1975	143.6	134.2
1976 ²	119.4	117.1	1976 ²	161.4	135.5
<u>Compensation Per Hour</u>			<u>Average Hourly Earnings¹</u>		
(national currency)			(national currency)		
1970	100.0	100.0	1970	100.0	100.0
1973	124.8	120.7	1973	127.9	121.4
1974	140.3	132.8	1974	145.2	131.2
1975	163.3	147.7	1975	168.1	143.2
1976 ²	182.1	158.7	1976 ²	192.7	154.5
<u>Unit Labour Costs</u>			<u>Real Hourly Earnings^{1,4}</u>		
(national currency)					
1970	100.0	100.0	1970	100.0	100.0
1973	108.8	105.7	1973	110.3	106.0
1974	122.1	120.9	1974	112.9	103.3
1975	140.0	134.2	1975	118.0	103.3
1976 ²	152.4	135.5	1976 ²	125.8	105.3

1. Wage earners only

2. Preliminary

3. Indexes in national currency adjusted for changes in prevailing exchange rates

4. Index of average hourly earnings divided by the index of consumer prices to adjust for changes in purchasing power

Source: U.S. Bureau of Labour Statistics

1. Aggregate Demand Factors

Canadian labour markets appear to have been relatively "tighter" during the 1970-1975 period than those in the United States so that wages in Canada were being pulled up by the competition between employers for labour.

Le président de *Ford Canada* a déclaré au Comité qu'un accès totalement libre au marché canadien des produits de l'industrie automobile serait dangereux pour le Canada et il a reconnu que des garanties étaient indispensables pour maintenir la part de production du Canada. Il a expliqué que dans des secteurs extérieurs à la fabrication, comme la publicité, la commercialisation et la distribution, on voyait apparaître un coût supplémentaire de 3 à 4% pour les activités poursuivies au Canada.

Il faut savoir qu'alors que les garanties concernant le secteur de l'automobile semblent fondamentales au Canada, le gouvernement américain prétend qu'elles avaient initialement un caractère transitoire. Il semble maintenir sa position, bien que sa balance commerciale de l'automobile soit favorable depuis plusieurs années, atteignant au total \$7 milliards pour les treize premières années d'application de l'Accord. Les Américains affirment qu'ils sont disposés à accepter toute modalité d'échange qui résulterait d'une application de l'Accord orientée vers un marché totalement libre et non limité par des garanties. C'est pourquoi le Canada a résisté aux tentatives de suppression des garanties de production, d'autant plus que ces dernières années, il a subi un important déficit commercial sur les produits de l'industrie automobile. A vrai dire, ce déficit l'a même incité à demander un élargissement de ces garanties pour protéger et étendre son industrie des pièces détachées.

L'impasse sur les garanties peut donner une idée des difficultés auxquelles il faudrait s'attendre dans d'autres secteurs, notamment pour parvenir à s'entendre sur la formule d'évaluation des bénéfices et des coûts d'un accord pour chacune des parties et sur la façon d'assurer une répartition équitable du marché de part et d'autre sans opposer trop d'obstacles à son libre fonctionnement. Ainsi, pour le Canada, il s'agit de savoir si les États-Unis sont susceptibles d'accepter des garanties de production qui le satisfassent dans un accord de libre-échange concernant tout autre secteur industriel. Actuellement, on peut en douter. Même si l'on reconnaît que les détails des garanties pourraient varier selon l'industrie en cause, l'objectif fondamental du Canada resterait le même, c'est-à-dire garder une part juste et équitable de la production. Si les États-Unis acceptaient ces garanties au départ, ils insisteraient vraisemblablement sur leur caractère transitoire et fixeraient alors une échéance précise. Ou bien ils pourraient prévoir dans l'accord un dispositif de modification ou de révision lorsque les conditions le justifient. De ce fait, la position du Canada dans les négociations pourrait être très vulnérable.

Aucune tentative n'a été faite ici pour déterminer quelles seraient les industries les plus propices à des initiatives de cet ordre, mais, à l'occasion, dans certaines recherches, universitaires ou autres, on a mentionné comme candidats possibles l'industrie chimique, l'informatique, les secteurs des gros appareils ménagers, des métaux non ferreux, des aciers à usage spécial ou encore l'industrie forestière. Si certaines de ces industries présentent quelques-unes des caractères décrits ci-dessus et devaient incontestablement être avantagées par des économies d'échelle, il est difficile d'en trouver une qui pourrait prendre le risque de se lancer dans le libre-échange bilatéral sans des garanties de production bien précises. Mais, d'après l'expérience de l'Accord de l'automobile, les États-Unis ne semblent pas disposés à en accorder.

Output and employment grew more than twice as fast in Canada throughout the period as Table 2 shows.

Table 2
Average Annual Rates of Change
1970 — 1975

	Canada	U.S.
Total Gross Domestic Product	4.7	2.5
Per Capita GDP	3.2	1.6
Industrial Activity		
Total	4.4	1.7
Manufacturing	4.3	1.8
Manufacturing Employment	0.5	0.9
Private Sector Employment	3.2	1.2
Public Administration (civil)	5.3	2.7

Source: U.S. Statistical Abstract, 1977 Statistics Canada

The divergence was particularly marked in the years 1973-75. Surprisingly the "tightness" of the labour markets was not commented upon by either business or labour leaders who appeared as witnesses, but the Committee is convinced it had a significant impact.

Some of the differences in output and employment growth in the two countries can undoubtedly be attributed to the especially favourable world market conditions for Canadian products from 1972 to 1974. World demand for industrial materials, especially grains, base metals and mineral fuels, was very strong during these years. While both countries produce these materials, they occupy a much more central place in the Canadian economy than in the U.S. economy. Indeed, the United States is Canada's major customer for many of these products. Terms of trade turned sharply in favour of Canada from 1972 to 1974 and exports grew rapidly. This sharp growth in the primary sector induced a high level of investment and consumption expenditure which in turn resulted in a strong demand for manufactures and services. This demand would probably have generated some upward pressure on wages in Canada relative to those in the U.S., even in the absence of any structural changes and even if monetary and fiscal policies had been the same in both countries. However, throughout the period, monetary policy was much more expansionary in Canada than in the U.S. Fiscal policy, especially from mid 1974 on, was also more expansionary in Canada.

From Table 3 it can be seen that the Bank of Canada expanded the Canadian money supply much more rapidly than the U.S. authorities expanded their money supply. By 1975 and 1976 this growth undoubtedly contributed to the relatively better Canadian performance in terms of real growth, but also resulted in somewhat more rapid price increases in Canada. These accelerated price increases had a marked effect on wages by 1975 and would continue to exert upward pressure on them thereafter.

Quoi qu'il en soit, on ne sait pas très bien quelle serait la réaction des États-Unis à une initiative d'accord sectoriel de libre-échange avec le Canada. Même si le *Trade Act* de 1974 comporte une disposition autorisant le gouvernement américain à négocier un accord bilatéral de libre-échange avec lui, des accords sectoriels limités n'intéressent pas les États-Unis, car ils ne présentent pas des facteurs non économiques du genre de ceux qui les ont incités à accepter les deux précédents.

L'attitude des Américains pourrait changer radicalement si ces accords étaient proposés à titre de mesures transitoires en attendant un libre-échange bilatéral total. La question se trouverait ainsi placée dans un contexte plus vaste et pourrait leur paraître plus facilement acceptable.

M. William Eberle, haut fonctionnaire anciennement chargé du commerce américain, a dit au Comité que selon lui, il était temps que le Canada et les États-Unis se mettent à collaborer pour trouver des solutions communes à certains secteurs industriels. Ils pourraient pour cela avoir recours à des groupes ou à des commissions mixtes de recherche comprenant des hauts fonctionnaires et des représentants des industriels et des travailleurs. M. Eberle n'a pas établi directement de lien entre sa proposition et les accords sectoriels de libre-échange, mais il a indiqué par ailleurs que l'industrie chimique et celle des produits forestiers pourraient demander l'application d'un accord du genre de celui de l'automobile. Il semble en tous cas que la proposition visant à instituer des commissions mixtes d'enquête serait un bon moyen d'étudier la question si l'on décidait de s'orienter en ce sens.

c) Libre-échange multilatéral ou unilatéral

Au début du rapport du Conseil économique du Canada «Au-delà des frontières», qui se prononce en faveur du libre-échange multilatéral, on insiste sur le fait décisif que le Canada et l'Australie sont les seuls pays industrialisés qui n'aient pas accès à un marché de 100 ou 200 millions de consommateurs, et que l'échelle et la spécialisation de l'industrie sont des éléments critiques en regard de la compétitivité au niveau des coûts et des innovations technologiques. Selon ce rapport, si l'on supprimait les tarifs douaniers, les sociétés seraient contraintes de rationaliser leur production pour affronter la concurrence internationale. Elles pourraient obtenir des coûts unitaires moins élevés grâce à une spécialisation de la production et à des économies d'échelle.

En général, le niveau actuellement élevé des tarifs douaniers nuit manifestement aux industries secondaires canadiennes. S'ajoutant à la prépondérance des intérêts étrangers au Canada, (qui résulte elle-même de l'ancienne politique tarifaire), ces tarifs ont engendré ou maintenu une structure industrielle fondamentalement inefficace rassemblant des filiales tronquées qui produisent une gamme trop large de biens pendant des périodes de production trop courtes et pour un marché trop étroit. Les tarifs douaniers élevés actuellement en vigueur n'ont même pas pu protéger une bonne partie de ces industries une fois leur compétitivité entamée.

Pourtant, dans la conjoncture économique actuelle, le libre-échange multilatéral n'est pas une perspective réaliste. Aucun pays ne le préconise. Bien que de nombreux pays industrialisés se soient prononcés en faveur d'une libéralisation du commerce aux négociations de Genève, dans les faits, ils prennent des mesures protectrices

Table 3
Annual Percentage Money Supply Growth Canada and United States
1966 — 1976

	M1—Currency & Demand Deposits			M2—Currency and Demand & Time Deposits		
	(1) CAN.	(2) U.S.	(3) (1) - (2)	(4) CAN.	(5) U.S.	(6) (4) - (5)
1966	6.9	2.2	4.7	8.1	4.9	3.2
1967	9.7	6.6	3.1	12.2	11.1	1.1
1968	4.3	7.2	— 2.9	13.4	9.4	4.0
1969	7.5	2.6	4.9	9.7	— 1.5	11.2
1970	2.3	5.2	— 2.9	5.5	7.1	— 1.6
1971	12.8	6.4	6.4	14.4	11.3	3.1
1972	14.0	9.0	5.0	17.6	11.2	6.4
1973	14.5	6.3	8.2	13.4	8.8	4.6
1974	9.7	4.4	5.3	19.9	7.2	12.7
1975	13.7	4.2	9.5	17.5	8.5	9.0
1976	8.0	6.8	1.2	17.0	11.4	5.6
Avg. 1970-75	11.2	5.9	5.3	14.7	9.0	5.7

Source: May 1977 Economic Annual Review, Dept. of Finance, Canada. Board of Governors of the Federal Reserve System, Federal Reserve Bulletin (monthly)

Fiscal policy (as measured by the size of government deficits) was also more expansionary in Canada than in the U.S., especially in 1974 and 1975. This fiscal stimulus was partly responsible for the better performance of the Canadian economy over this period and thus also for the greater upward pressure on wages in Canada. But the size of deficits does not tell the whole story. The public sector expanded much more rapidly in Canada than in the U.S. and this rapid expansion in turn generated considerable upward pressure on Canadian wages.

Public sector employment grew especially rapidly from 1970 to 1975. Employment in "public administration" in Canada expanded by a phenomenal 30 per cent between 1970 and 1975 compared to approximately 18 per cent for private sector employment. Thus, as it had been doing throughout most of the 1960s, the public sector was competing aggressively for many types of labour and in the process was exerting upward pressures on wage rates.

Faced with this strong demand for labour by the public sector, private sector employers have been forced to increase wages to retain labour. The Canadian labour market is not segmented. Employees will move to government jobs if the terms in industry employment are not commensurate. The point was well put by M. Ian Barclay of British Columbia Forest Products Ltd..

"... we have a real dilemma because the public sector and the service sector have extraordinary wages compared to ours and we are looking at things where we want a qualified person to run a very expensive piece of machinery 150 miles from nowhere..." (II, 6:34)

lorsque des produits vitaux comme l'acier sont menacés. Dans le climat international qui règne pour le moment, il est difficile d'envisager sérieusement cette possibilité.

Le Canada ne devrait sous aucun prétexte envisager de proposer unilatéralement le libre accès, comme l'y invitait le Conseil. Une telle solution exposerait indûment l'industrie canadienne à l'envahissement des importations, notamment en provenance des industries américaines qui bénéficient des bonnes conditions de production qu'assurent de vastes marchés. En outre, le Canada renoncerait sans contre-partie à tous ses atouts dans la négociation.

d) Libre-échange bilatéral avec les États-Unis

Reprenant un argument identique à celui qu'il avançait en faveur du libre-échange multilatéral, le rapport du Conseil économique déjà cité estime qu'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est la seule autre option qui offre des avantages économiques proportionnels aux gains qui résulteraient du libre-échange multilatéral. C'est cette option que la Commission a étudiée de plus près parmi les possibilités à retenir.

Le Comité a recueilli la plupart des témoignages en 1976, alors que les taux de salaires augmentaient plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis, que le nombre des jours perdus pour cause de grève était anormalement élevé et que la valeur du dollar canadien était supérieure à celle du dollar américain. Dans ces circonstances, il n'est pas étonnant que la plupart des commentaires des hommes d'affaires canadiens aient traduit des avis négatifs ou prudents quant à la proposition de libre-échange bilatéral. Même s'il était prévisible qu'ils se montreraient favorables à la protection des tarifs douaniers, il convient néanmoins de passer en revue les motifs qu'ils ont opposés à cette éventualité.

M. Walter Ward, de la *Canadian General Electric*, a reconnu que les industries canadiennes devaient respecter la discipline de la concurrence internationale pour rester compétitives, mais il a simplement préconisé que l'on abaisse les tarifs douaniers au lieu de les supprimer, et qu'on le fasse de façon très sélective, «de façon à nous assurer que nous forçons toujours les industries canadiennes à être concurrentielles». (I:38:12) M. Bruce Sully, de la *Dominion Road Machinery*, a affirmé que le Canada devait bénéficier de la protection des tarifs douaniers à cause des inégalités du coût de l'argent, du taux d'inflation et du manque d'économies d'échelle au Canada. Des multinationales canadiennes du secteur manufacturier comme ATCO ont indiqué à titre de mise en garde que si les tarifs douaniers canadiens étaient supprimés, il serait plus avantageux pour elles d'exporter leurs produits vers le Canada à partir de leurs usines américaines plutôt que de les fabriquer au Canada. Les représentants de l'Association des producteurs de produits chimiques se sont prononcés en faveur d'une libéralisation du commerce et d'une réduction sélective des tarifs douaniers pour leurs industries, mais ils considèrent qu'il est indispensable de maintenir une forme de protection pour certains de leurs produits qui assurent un lien essentiel entre les industries d'exploitation des ressources naturelles d'une part et une très vaste gamme d'activités industrielles et manufacturières de l'autre. M. A. J. Foote, président de l'Association, a dit que du fait que l'industrie canadienne se trouve déjà pénalisée en matière de coûts, le Canada serait sérieusement désavantagé

In contrast, in the United States, while civilian public sector employment grew somewhat more rapidly than private sector employment during this period (18 per cent as compared with 12 per cent), military employment *fell* by 33 per cent so that total public sector employment (military plus civilian) rose by only 8 per cent.

In the overall, between 1970 and 1975, the number employed in Canada increased by 19.5 per cent compared to 8.5 per cent in the U.S. In the manufacturing sector Canadian employment increased by 3 per cent compared to a 5 per cent decline in the U.S. Unemployment rates, which had averaged one-half percentage point higher in Canada during the late 1960s, were about the same as the United States over the period 1970-75 and about one percentage point lower in 1974-75. While the impact that relatively stronger demand for labour in Canada has had on Canadian wages cannot be precisely assessed, the Committee concludes that at least part of the more rapid rise in Canadian wages during the 1970s was attributable to the stronger demand for labour.

2. Structural Factors

Changes in the structure of labour markets during this period also contributed significantly to the more rapid escalation of wage costs in Canada. While many changes contributed to rapid wage increases during this period, in the opinion of the Committee, the most important of these structural changes were:

- (i) Changes in public sector wage policies and the increased role of collective bargaining in public sector wage determination;
- (ii) Changes in many social security benefits and unemployment insurance benefits in particular;
- (iii) Rapid increases in minimum wages; and
- (iv) Increased expectations of workers for a progressively higher standard of living leading to deteriorating labour relations in the private sector.

Each of these will be discussed below in some detail.

(a) **Public Sector Wage Policies.** The rapid growth in the demand for labour by the public sector contributed during the period 1970-76 to sharp increases in wage rates. In the opinion of Mr. Robert Scrivener of Northern Telecom:

"... labour and benefits costs and productivity levels are being established, and will continue to be established, by the public sector in Canada, while in our principal competitor, the U.S., they are being established by the private sector; the further downstream we look, the wider the Canada-U.S. wage-productivity gap will develop in favour of the U.S." (II, 3:12)

This opinion was echoed by Mr. Walter Ward of Canadian General Electric who stated that one factor explaining the wage explosion in Canada was:

"the settlements in the public and quasi-public area which were significantly higher than they had been historically and higher than increases taking place in the private sector." (I, 38:9)

Because of the shift in relative employment between the private and public sectors it is surprising to find that the actual increase in public sector wages between 1970 and 1975 was not substantially higher than the increase in wages in manufacturing and in the service sector. According to Statistics Canada, the average

dans un contexte de libre-échange. Il a cité entre autres formes de pénalisation la faible productivité de la main d'œuvre, les coûts plus élevés de la construction, les frais de financement et les facteurs climatiques.

«A notre avis, le tarif douanier canadien devrait être assez élevé, mais sans dépasser ce qui est nécessaire pour compenser les pénalisations des coûts de fonctionnement au Canada, qui échappent pratiquement à notre contrôle.» (II, 11:13)

M. McCarthy, de *Du Pont of Canada*, a estimé qu'avec le libre-échange, les industriels auraient tendance à installer leurs nouvelles usines aux États-Unis pour se rapprocher du centre du marché, et il a prédit que cela signifierait inévitablement la mort lente de sa société au Canada. (II, 11:50) M. R. W. Chorlton, de *Wajax*, a affirmé que toute réduction supplémentaire des tarifs douaniers sur les machines entraînerait un ralentissement et, finalement, la fermeture d'un grand nombre d'usines de fabrication de machines contrôlées par les Américains au Canada.

M. William Mounfield, de *Massey-Ferguson*, a été l'un des rares industriels à envisager favorablement le libre-échange bilatéral. En ce qui concerne sa société canadienne de machines agricoles, elle a bénéficié d'un contexte assimilable au libre-échange. M. Mounfield en a fait valoir le démarrage précoce, très vigoureux, et il a évoqué l'acquisition d'une société de construction de tracteurs comme élément positif de l'évolution de l'entreprise dans des conditions de libre-échange. Il a cependant indiqué que la situation ne serait par nécessairement identique pour les autres industries canadiennes; il faudrait les examiner individuellement pour voir si elles sont en mesure de supporter la concurrence à l'échelle de l'Amérique du Nord. Même les représentants de l'industrie canadienne de l'acier, généralement considérée comme l'une des plus concurrentielles du monde, se sont montrés très prudents. Le président de *Stelco*, M. J. D. Allan, a dit que pour un certain nombre de raisons tenant à la population et à la géographie, le libre-échange bilatéral serait plus avantageux pour l'industrie américaine que pour l'industrie canadienne. M. A. V. Ohlson, de *Atlas Steels*, a déclaré que sa compagnie, qui fabrique des aciers à usage spécial, accueillait favorablement la perspective d'un libre-échange bilatéral qui faciliterait l'accès au marché américain. Mais tout dépendrait surtout de la façon dont ses clients canadiens parviendraient à soutenir la concurrence dans une telle situation. S'ils n'y réussissaient pas, le marché aurait tendance à se déplacer vers les États-Unis, Atlas devenant alors moins compétitive à cause des frais de transport.

Deux importants organismes nationaux se sont demandé s'il était opportun, vu la conjoncture, de s'orienter vers le libre-échange. L'Association des manufacturiers canadiens craint que le Canada n'obtienne pas alors la part qui lui revient, et elle estime en outre que l'industrie canadienne devrait tout d'abord remettre de l'ordre chez elle avant d'envisager une telle mesure. (II, 4:57, 80) De l'avis de l'Association des importateurs canadiens, les avantages que tirerait le Canada du libre-échange seraient énormes même si elle considère que l'industrie manufacturière nationale n'est pas «prête» à l'heure actuelle. (II, 1:42)

Avantages et risques

Le problème pour le Comité est de savoir quelles répercussions ont eues la dévaluation du dollar canadien, l'amélioration du pourcentage des heures perdues à la suite de grèves et la modération des augmentations de salaire sur les prévisions des producteurs et fabricants canadiens. Lors de sa comparution devant le Comité, M.

percentage increase in average gross wages in the public sector was 62.3 per cent between 1971 and 1975 (provincial 63.6 per cent, federal 58.2 per cent and municipal was 58.2 per cent). In the private sector, the percentage increase for the manufacturing sector was 60.7 per cent and for the service industries 58.5 per cent.

But a strong demand for labour by the public sector is only one of the reasons for rapidly rising wages in the public sector. A second and perhaps equally important factor has been the spread of collective bargaining in the public sector. The number of employees in the public sector covered by collective agreements rose dramatically during the last ten years, as can be seen from Table 4.

Table 4
Per Cent of Employees Covered by Collective Agreement by Major Industry Group, 1968 — 1975

	Non-Office Employees		Office Employees	
	1968	1975	1968	1975
Mining	77	83	5	11
Manufacturing	72	76	9	10
Transport, Comm., Util.	85	88	46	44
Service	34	46	12	25
Public Administration	46	97	24	92

Source: Labour Canada : *Working Conditions in Canadian Industry*.

Academic research has established that initial agreements usually result in above average settlements, and this rapid growth in unionization is likely to be reflected in larger-than-normal pay increases in the public sector.*

As the percentage of public sector employees covered by agreements stabilizes, the impact of this initial agreement effect should diminish. Mr. Lynn Williams of the United Steelworkers and Mr. Dennis McDermott of the United Auto Workers pointed in their testimony to certain necessary but one-time developments which accounted for the particularly rapid growth in provincial and municipal wage settlements. They noted that before the increases of the early 1970s hospital and municipal workers' wages had been very much out of line with other Canadian workers. They did not expect the trend to persist.

While this "initial agreement effect" may be temporary, the bargaining environment for public sector wage settlements does differ from that of the private sector. The government lacks a single measure of performance, such as profit, which would indicate when "excessive" wage settlements were being offered. In addition, the public sector is often involved in the production of services, some of them of vital importance to the country as a whole. Customers of services cannot dull the impact of a possible strike by stockpiling to the same extent that customers of goods producing industries can. Many health services, police protection, communications, etc. have to be consumed when needed. There is little scope for rescheduling

* Cousineau & Lacroix, *Wage Determination in Collective Agreements in the Public & Private Sectors*, Economic Council of Canada, 1977.

Robert Scrivener, de la société *Northern Telecom*, a affirmé que la suppression des droits de douane pourrait amener sa société à approvisionner le marché canadien à partir des États-Unis. (II, 3:43). Toutefois, cette hypothèse ne deviendrait réalité que si l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre canadienne et autres facteurs défavorables liés à la compétitivité devaient persister. La situation s'est déjà améliorée. La dévaluation du dollar a, en particulier, largement compensé la croissance relative des augmentations de salaires canadiens au cours de la présente décennie. Lors d'un discours prononcé en mars 1978 devant l'*Ontario Economic Council*, M. Scrivener a par deux fois demandé instamment aux Canadiens de «penser sérieusement à créer une alliance nord-américaine qui consoliderait nos stratégies et nos objectifs industriels nationaux . . . de façon à nous préparer à la bataille commerciale que se livrera le monde tant à l'échelle internationale qu'intercontinentale au cours des années 80.» Bien que sa pensée soit quelque peu ambiguë, il semble préconiser une sorte d'entente commerciale bilatérale avec les États-Unis.

Dans une situation de libre-échange avec les États-Unis, les tarifs douaniers américains seraient supprimés, facilitant ainsi l'accès au marché américain pour les exportateurs canadiens. La protection accordée actuellement à l'industrie canadienne sous forme de droits de douane serait remplacée par une protection générale due à la dévaluation du dollar. Contrairement à ce qui se passe dans le cas des tarifs douaniers, l'avantage qu'en tirerait le Canada serait double: il bénéficierait d'un effet dissuasif contre les importations, équivalant à un tarif douanier, et la dévaluation de sa monnaie pourrait se comparer à une subvention à l'exportation. Un dollar dévalué pourrait donc compenser en partie les frais d'exploitation qui sont plus élevés au Canada et auxquels il est impossible d'échapper.

Le problème est de savoir si, dans le cadre d'un libre-échange bilatéral, les sociétés investiraient au Canada en misant sur le fait que le dollar canadien resterait dévalué. L'expérience des dernières années au cours desquelles d'importants emprunts ont contribué à soutenir un dollar surévalué justifierait un certain scepticisme. Toutefois, les droits de douane frappant les importations américaines étant supprimés, le dollar canadien subirait probablement des pressions à la baisse si l'industrie manufacturière canadienne n'était pas concurrentielle. Le taux de change refléterait ainsi la situation concurrentielle des deux pays.

Il est évident que toute mesure prise en faveur d'un libre-échange bilatéral avec les États-Unis modifierait sensiblement la compétitivité de nombreuses industries. Certaines industries canadiennes seraient soumises à une concurrence sévère et d'autres souffriraient d'un ralentissement marqué de leur production et d'une réduction de main-d'œuvre. Même si l'adoption du libre-échange s'étalait sur un certain nombre d'années, les bouleversements seraient tels sur le moment qu'un programme important d'aide à l'industrie serait nécessaire.

Naturellement, cette situation aurait des répercussions différentes selon les régions. On a prétendu pendant un siècle que le protectionnisme avait affaibli les provinces maritimes et freinait la croissance dans l'Ouest alors qu'il renforçait injustement le centre du Canada. En réalité, même si les provinces de l'Ouest et de l'Atlantique bénéficiaient de la possibilité de fabriquer à moindres frais et de transformer plus facilement leurs ressources naturelles, de nombreux petits producteurs de ces régions souffriraient de la concurrence américaine plus forte. En Ontario

consumption of these services. Labour providing vital services has, as a group, much greater power than labour in other sectors.

There are, then, two major reasons why public sector wage settlements differ from private: the different disciplining forces acting on the negotiating parties and the larger proportion of vital services provided. Historical differences between the private and public sector in negotiating practices have been eroded in the last two decades. Public sector employees have gained the right to unionize and to strike. Their right to participate in political activity has also been liberalized. There are obvious social benefits from extending such valuable rights, but the dangers of a dramatic or steady exercise of power by public employees on the competitiveness of the private sector and eventually on their own well-being have been enhanced by these changes.

(b) Social Security. A second structural factor which has contributed to upward pressure on wages in Canada relative to the U.S., is the relative improvement of the Canadian income security programs, particularly unemployment insurance. During the 1970s, the duration, level, and qualifying periods for benefits in Canada were liberalized much more rapidly than was the case in the U.S. These more liberal U.I. provisions in Canada have greatly increased frictions in the labour market and placed upward pressure on Canadian wage rates.

This phenomenon is now well documented in economic literature. Although this analysis concentrates mainly on the effect of Canadian U.I. revisions on unemployment rates rather than the effect on wage rates, the effect on wages can be inferred. These studies indicate that the 1971 U.I. revisions increased Canadian unemployment rates by one to two percentage points. This implies that at any given level of unemployment in the mid 1970s, wages could be expected to increase 0.5% to 1.0% per year faster than at the same level of unemployment in the mid 1960s.

Several witnesses mentioned unemployment insurance as one of the reasons they were having some trouble attracting and retaining employees. For example, Mr. R. K. Groome, President of Hilton, Canada, testified:

"we have had many experiences where people have refused jobs. I can give you one example: Not too long ago we had to lay off a few cocktail lounge people because business was too slow. We offered them food waiter jobs instead. They declined, saying that they would prefer to be laid off so they could draw their unemployment insurance in that manner, because they did not wish to do the heavier work or the more complicated work of serving food as against serving beverages." (II, 21:25)

The Committee does not question the necessity of maintaining an adequate unemployment insurance system to protect workers from serious hardships during recessions. Nevertheless, the upward pressure which the present unemployment insurance system exerts on wages in Canada should be recognized.

(c) Minimum Wages. Over the decade from 1967 to 1976, the U.S. Federal minimum wage was increased by about 65 per cent while the average Canadian minimum wage was increased by 180 per cent. During this period the average Canadian minimum wage increased from about 75 per cent of the U.S. federal minimum wage to 120 per cent of the U.S. minimum wage. (See Table 6 on page 75 of the report) In mid-1977, the average minimum wage in the Canadian provinces

et au Québec, le changement devrait, dans un premier temps, poser des difficultés, et certaines usines devraient sans doute fermer leurs portes, mais le Conseil économique estime que finalement, l'Ontario et le Québec auraient plus à gagner du libre-échange que les Maritimes ou les provinces de l'Ouest, étant donné que dans toute rationalisation, c'est le plus souvent les usines les plus proches du plus grand marché intérieur qui sont choisies par les industriels désireux de s'adapter à une production plus spécialisée et en grande série.

En outre, dans certaines industries, notamment les textiles, il pourrait être avantageux de disposer du vaste marché canado-américain tout en continuant à bénéficier de la protection tarifaire contre les produits à bon marché du Tiers-monde.

La particularité des filiales canadiennes de multinationales américaines suscite une incertitude supplémentaire. Comment réagiraient-elles dans une situation de libre-échange? L'idéal serait que les sociétés optent pour une spécialisation à l'échelle nord-américaine, les usines canadiennes fournissant des produits particuliers destinés au marché combiné des deux pays. Il existe cependant un certain nombre de facteurs qui pourraient provoquer le rapatriement de la production aux États-Unis: la surcapacité des entreprises américaines lorsque le cycle conjoncturel traverse une période de récession, l'attraction du marché américain le plus fort, l'impression que l'assise politique canadienne n'est plus aussi fiable ni aussi stable, enfin la tendance naturelle qui consiste à réinvestir sur son propre territoire national plutôt que sur un territoire étranger. Voilà le plus gros risque qu'entraîne pour le Canada le libre-échange bilatéral. Répondant à une question sur le libre-échange, M. Walter Ward, de la CGE, a lancé l'avertissement suivant:

Investir dans une usine au Canada dont le rendement dépendrait dans une proportion pouvant aller jusqu'à 90% du libre accès aux marchés américains ou autres pourrait fournir des moyens de pression pour influencer toute la gamme des facteurs touchant nos relations avec ces pays. (1, 38:11)

Le but des sociétés multinationales, quel que soit leur pays d'origine, est d'obtenir le meilleur taux de rendement. Si les coûts de production, reflétant le taux de change en vigueur, sont moins élevés que ceux des États-Unis, les sociétés seront poussées par le libre-échange à implanter leurs usines au Canada et même à alimenter le nord des États-Unis.

La réponse de M. Ward nous amène toutefois à nous demander si une société décidant d'investir au Canada prendra le risque de se heurter à un obstacle non tarifaire lorsqu'elle voudra exporter ses produits aux États-Unis. Le libre-échange bilatéral ne cache-t-il pas un avantage potentiel auquel aucun des témoins n'a pensé, c'est-à-dire, une solution éventuelle au problème des obstacles non tarifaires. Nous avons insisté dans ce rapport sur le fait que ces derniers risqueraient en général de bouleverser le commerce au cas où la protection assurée par les droits de douanes se trouverait réduite, même si un système de contrôle était mis au point à Genève. Nous avons également examiné toute une série d'obstacles non tarifaires qui limitent à l'heure actuelle les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et nous avons attiré l'attention des pouvoirs publics sur les nouveaux obstacles que propose d'instaurer le gouvernement américain pour protéger son industrie, et qui freineraient encore plus les exportations de produits manufacturés canadiens vers les États-Unis.

was \$2.85 an hour, much higher than in the many contiguous U.S. states and 15 per cent higher than the U.S. federal minimum of \$2.50 an hour. Moreover, there are many more exemptions under the U.S. minimum wage legislation than under Canadian statutes, so that the effective differences are even greater than is indicated by the difference in rates.

Increases in minimum wage rates have two important impacts. First, they put great pressure on wages just above the minimum and, through time, on all wage rates as higher rates are adjusted to maintain long established differentials. Second, increases in minimum wages directly increase costs and reduce employment in low wage manufacturing and service industries. (One industry that is particularly adversely affected is the hotel and restaurant industry as discussed in Chapter IV:3 of the report.)

The original rationale for minimum wage legislation was to better the lot of lower paid employees. Witnesses questioned that the anticipated benefits of this legislation have been realized and whether this approach is the best means of pursuing this objective. Mr. John Bulloch of the Canadian Federation of Independent Business argued that the minimum wage has reduced the number of jobs available to this group and in particular, many apprentice-style jobs which were low paying, but where the employee was receiving training in a skill that would generate income later, disappeared. The high unemployment rates among teenagers appears to be, in part, a result of the incidence of minimum wage laws.

(d) Labour Relations. It would appear that the industrial relations climate underwent a major change in the 1970s. Increasing acrimony, protracted negotiations and a marked increase in time lost due to strikes and lockouts characterized the labour relations scene from 1970 to 1976. According to U.K. statistics,* Canada had the dubious distinction of having more days lost per thousand people employed than any other developed country. Canada's average over the decade 1966-1975 was 38 per cent higher than that of the United States, 138 per cent higher than that of the U.K. and 345 per cent higher than West Germany. The bulk of time lost was in the private sector but the proportion of man-days lost to strikes and lockouts in the federal public service and federal industry grew to 11.3 per cent by 1975. This dismal record was maintained in 1976 when Canada edged out Italy as losing more days in strikes than the listed 54 other countries; Canada lost 2.27 working days for each worker, Italy 2.2 days. The United States, by contrast, lost only about one day. Fortunately, by 1977 the situation had improved dramatically with 70 per cent less man days lost than in 1976.

While there can be no doubt that Canadian competitiveness suffered because of increased time lost to strikes and strike-related activity and because of the accompanying reduction in cooperation between labour and management, the reasons for this deteriorating climate are far from clear. Factors suggested to the Committee to explain the situation, at least in part, included: (a) the behaviour of wages in the public sector; (b) increased uncertainty due to rapid inflation; (c) increased expectations of manufacturing and service employees because of the buoyant state of output and exports from 1972 to 1975; (d) an increasingly political orientation of unions.

* *Department of Employment Gazette*, United Kingdom, December 1976

L'un des principaux avantages d'un accord de libre-échange serait de permettre aux deux gouvernements de négocier des dérogations mutuelles aux dispositions régissant les obstacles non tarifaires. Leur suppression complète présentant tout de même certaines limites, les accords du genre de ceux qu'ont négociés des pays européens comme la Suède et la Finlande avec la Communauté économique européenne donnent un aperçu des avantages qu'on peut en tirer. Si le Canada devait proposer aux États-Unis de créer une zone de libre-échange bilatéral, il serait indispensable d'inclure dans les négociations des dérogations aux dispositions régissant les obstacles non tarifaires américains. Deux exemples permettront de mieux comprendre. Les fabricants américains de zinc ont demandé à la Commission du commerce international d'imposer un droit de douane élevé aux importations de zinc raffiné au-delà d'un certain volume. Les représentants de l'industrie américaine ont reconnu qu'ils cherchaient davantage à se protéger des métallurgistes européens qui écoulaient leurs excédents au rabais sur le marché américain que des Canadiens qui ont toujours vendu leur production au cours officiel coté à New York, aussi rare qu'ait pu être l'approvisionnement. Les producteurs de cuivre cherchent eux aussi à se protéger par un contingentement des importations. D'après le règlement du GATT, le Canada pourra bénéficier d'une dispense s'il fait partie d'une zone régionale de libre-échange.

Le succès rencontré par l'Accord sur le partage de la production de défense est d'ailleurs dû à la dérogation aux dispositions du *Buy American Act* dont bénéficie le Canada. Un accord de libre-échange bilatéral donnerait toute liberté aux sociétés canadiennes de soumissionner pour tous les marchés d'État américains et vice versa. Le Canada pourrait même faire des offres pour les aciers à usage spécial qui sont soumis dans les contrats de défense à certaines restrictions. Si, par conséquent, le Canada était dispensé de respecter les principaux obstacles non tarifaires américains, il tirerait du libre-échange bilatéral des avantages beaucoup plus grands qu'on ne le croit généralement. Si chaque pays membre dispensait l'autre de ces obstacles et si un marché nord-américain était réellement formé, les sociétés pourraient alors décider d'investir en fonction des coûts de production corrigés du taux de change.

3. Conclusion

Partant de la constatation que des mesures sévères doivent être prises pour améliorer la compétitivité du Canada, le Comité a examiné chacune des principales options qui s'offrent au pays.

- Il s'oppose avec vigueur à un resserrement des mesures protectionnistes dans la mesure où elles provoqueront inévitablement une baisse de la compétitivité et du niveau de vie.
- Il appuie les réductions généralisées des droits de douane proposées par le GATT, à condition que les obstacles non tarifaires soient supprimés complètement, mais il émet de sérieux doutes quant aux résultats à escompter des négociations commerciales multilatérales.
- Il recommande de renforcer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne, mais conclut que ces mesures ne suffiront pas à elles seules à rationaliser l'industrie manufacturière.
- Il ne voit pas aucune perspective d'un libre-échange généralisé et s'oppose énergiquement à tout libre-échange unilatéral. L'idéal pour le Canada serait de

The major impact of the public sector on private sector wages is through competition for labour in the market and rising wage rates. These have been treated in detail above. Other effects may also be important, however.

One such effect is in the area of fringe benefits. Industry was particularly concerned about the benchmarks being set by the public sector as far as fringe benefits were concerned. Mr. Walter Light, President of Northern Telecom, pointed out that his company was paying more in Canada than in the United States for labour and of the average Canadian wage, 72 cents was for benefits including pension plans, holidays etc. The company was apprehensive that the "tendency is for unions to want to match the fully-indexed pension plans that the government has." (II, 3:17)

There can be little doubt that the rapid inflation from 1973 caused greatly increased difficulties for parties at the bargaining table. Long established underpinnings for wage relationships were destroyed. Labour felt that they had been cheated out of real wages negotiated in the previous contract, especially when that contract had a duration of more than two years. Determined to "catch up" for these perceived losses, labour was wary of signing long contracts unless awarded high wage increases or cost of living allowances (COLA) clauses as insurance against future inflation. On the other hand, after 1974 businesses perceived themselves to be faced with softening world and domestic markets and to be exposed to intensified import competition. These sharp differences in perceptions made bargaining very difficult and undoubtedly resulted in more strikes and in increased length of strikes when they did occur.

While the foregoing reason explains in part the long duration of strikes in the last three years, it is but one contributing factor, and other useful suggestions were made in testimony. Mr. Lynn Williams of the United Steelworkers noted that it was extremely difficult under Canadian law to modify an agreement, once negotiated, while it was in force. Consequently, both parties took great care and time in ensuring that they could live with all the clauses of the agreement over its full term. Different patterns of industrial specialization, historical and legal differences and the complexity of collective bargaining agreements may provide partial explanations for the phenomenon. As well, in Canada, there is a fairly widespread tradition of plant-by-plant bargaining as opposed to the industry-wide bargaining in the U.S. which may contribute to the Canadian total of days lost due to strikes.

In addition to the impact of inflation on expectations, the buoyant state of the economy from 1972 to 1974 undoubtedly led to greater expectations about the increase in real wages than was appropriate. Large increases in resource and agricultural prices led to increasing expectations and wage rates in this sector. Strong revenues of government made it easy for the public sector to increase wages of all public employees, and made governments particularly vulnerable to claims of those involved in the provision of services to export industries. Employees in other sectors also perceived the economy to be "strong" and felt entitled to receive increases similar to those being paid in the resource sector. While it is extremely difficult to quantify the impact of these rising expectations on industrial relations after 1972, there can be no doubt that they did make bargaining more difficult.

négozier avec les États-Unis des accords de libre-échange sectoriels dans les domaines où il aurait intérêt à le faire, mais cette manière de procéder n'intéresserait vraisemblablement pas les États-Unis si elle ne constituait pas une première étape vers un libre-échange bilatéral.

C'est à la lumière de ces données que le Comité a conclu que les Canadiens devraient, afin de résister au glissement progressif de la capacité de fabrication canadienne vers les États-Unis et de renforcer les entreprises et industries canadiennes qui pourraient être concurrentielles, soupeser sérieusement les avantages qu'ils tireraient d'un libre-échange bilatéral avec les États-Unis. Les risques sont là, mais le Comité est convaincu que les avantages sont en fin de compte plus importants que ne le pense la majorité des témoins pour les raisons suivantes:

a) Un écart du taux de change peut assurer une meilleure protection que le système des tarifs douaniers, tout en favorisant également l'adaptation aux nouvelles conditions et perspectives économiques. La dévaluation de 15% qu'a enregistrée le dollar canadien par rapport au dollar américain au cours des deux dernières années représente en effet une plus grande protection que celle que peuvent offrir la majorité des tarifs douaniers canadiens, et elle revêt en outre la forme d'une subvention à l'exportation qui est plus intéressante que la majorité des tarifs douaniers américains.

b) Si le Canada ne pouvait accéder librement au marché américain, il lui serait difficile, même avec l'appui du gouvernement, de rationaliser sa production industrielle et d'accroître sa compétitivité. Au fur et à mesure que les droits de douane baisseront, il y a tout lieu de croire que des pressions extérieures, et notamment américaines, seront exercées pour que des obstacles non tarifaires plus efficaces soient dressés et le Canada pourrait alors être progressivement expulsé du marché américain. Seule une dispense intégrale, qui pourrait être négociée dans le cadre d'un accord de libre-échange, permettrait au Canada d'éviter ce risque, et de mettre un terme à l'évolution actuelle, c'est-à-dire à la fermeture des filiales canadiennes de sociétés américaines et au mouvement des entreprises canadiennes vers le Sud.

c) Un libre-échange bilatéral risquerait, selon certains, de pousser la main-vre canadienne à exiger la parité de salaire avec celle des États-Unis. Les taux de salaires moyens ont cependant augmenté au Canada ces dernières années à tel point qu'ils ont même rattrapé ou dépassé ceux des États-Unis. Le libre-échange bilatéral pourrait être considéré maintenant comme un moyen inéluctable de freiner les augmentations de salaires canadiens.

d) Tous les accords de libre-échange sont caractérisés par une application progressive. Un accord de libre-échange bilatéral avec les États-Unis pourrait être conclu par étapes sur une période d'au moins dix ans. Si les États-Unis en acceptaient le principe, il faudrait vraisemblablement s'attendre à ce qu'ils acceptent également de négocier des accords provisoires sectoriels pour faciliter l'adaptation.

Toute velléité de libre-échange bilatéral devra être soigneusement étudiée. Les incertitudes politiques dues à la situation au Québec compliquent le problème à

It was also suggested that Canadian unions had become more "political" in their orientation and were less aware of the economic realities than their U.S. counterparts. Although there was a predictable tendency for management witnesses to argue that a more constructive approach by labour would help in improving labour relations, the Committee was impressed by the competence and awareness of both business and labour leaders of their common problems and their mutual interest in remaining competitive. The specific issues raised by industry leaders were that: the labour movement in the United States was better informed about the situation of each industry and therefore more aware of the consequences of their demands on job opportunities in the future; the labour movement in Canada was more politically involved than in the United States and therefore more likely to be influenced by other than economic considerations.

Mr. Laurent Thibault, an economist with the Canadian Manufacturers Association, stated:

"... it is a generally accepted fact in Canada that many of our unions have in fact a different approach to how society should be run than, say, in most unions in the United States, which are generally recognized as business unions." (II, 4:64)

Despite these assertions, the Canadian labour leaders who testified before the Committee were well briefed on their industry's situation. Like the management witnesses, they buttressed their arguments with statistical information, although they understandably selected different aspects of their industry's prospects and experience than chosen by management. Mr. McDermott agreed that the direct political involvement of Canadian unions was more marked than that of U.S. labour. However, some European countries with far greater involvement by labour in the political process, have experienced much less industrial strife than Canada, at least as measured by man hours lost per thousand employees. Both Messrs. McDermott and Williams commented unfavourably on the lack of acceptance by business leaders in Canada of the legitimate role of labour leaders, a factor which they believed contributed to bad labour relations.

The most important criterion for improved labour relations is greater awareness of the reduced capability of Canadian industry to compete. The testimony indicated that labour and management had both learned from recent experience and were aware of each others' concerns and the country's deteriorating position. For example, Mr. Henri Lorrain of the Canadian Paperworkers Union said, in July 1977:

"I think the membership by and large recognizes the problem of the industry. I think I can make that as a general statement at this time... Usually the employees of paper companies base their demands on what they believe is their employers' ability to pay. In 1974 the employers in Ontario gave a large settlement to the woodworkers. They had second thoughts about it by the spring of 1975, and it was not extended to the employees of the manufacturing sector of the pulp and paper industry. At that time, of course, the workers were perhaps less concerned about ability to pay than about maintaining—not maintaining the higher rates than those of woodworkers, which they had had for decades—but at least maintaining some measure of parity with the employees of the same companies in Ontario. This is one instance where we forgot a little bit about their ability to pay. We wanted justice. Traditionally, I think our people have bargained on what they have assumed to be the employers' ability to pay." (II, 27:17, 21)

There are encouraging signs that this increased awareness is bearing fruit. According to Ontario's labour minister, in the first three months of 1977, man-days

l'heure actuelle et le public canadien n'est peut-être pas prêt à accueillir un changement de cette envergure. Du point de vue économique, la faible compétitivité de l'économie canadienne provoquerait, même avec le secours de vastes plans d'adaptation, de grands bouleversements dans l'industrie de fabrication de produits secondaires. A long terme, le libre-échange bilatéral avec les États-Unis semble toutefois constituer la meilleure solution pour permettre au Canada de surmonter ses problèmes économiques. De plus, les États-Unis constituent, du point de vue géographique, économique et culturel, un partenaire commercial naturel pour notre pays.

Il faut espérer que les États-Unis sauront de plus en plus apprécier les avantages qu'ils pourraient tirer d'un marché nord-américain. Selon M. John Shepherd, du Conseil des sciences, les États-Unis ont été le seul pays industrialisé à avoir enregistré une baisse de ses exportations de produits manufacturés entre 1955 et 1970. Le libre-échange avec le Canada bénéficie d'un soutien non négligeable au Congrès; c'est grâce à celui-ci que l'autorisation de négocier un accord régional de libre-échange figure dans le *Trade Act* de 1974. On peut donc s'attendre à ce que les États-Unis réagissent favorablement, laissant ainsi cette option négociable.

Un accord de libre-échange sectoriel mais limité impliquerait de moindres risques pour le Canada et lui permettrait de s'assurer que de nouveaux débouchés seraient créés que s'ils étaient profitables. Mais ces mêmes considérations ont de grandes chances de détourner les États-Unis de la conclusion d'un tel accord car ils ne pourraient faire autrement que de s'opposer à toute garantie demandée par le Canada. Or, celui-ci n'en demanderait pas si un accord de libre-échange bilatéral était conclu car les fluctuations des taux de change serviraient de mécanisme stabilisateur.

On a souvent dit qu'un accord de libre-échange bilatéral en Amérique du Nord constituerait une première étape vers l'assimilation économique et culturelle du Canada par les États-Unis. Il y a six ans encore, le gouvernement avait épousé ce point de vue lorsqu'il préconisait l'adoption de ce qu'il appelait le «troisième option». En rejetant la deuxième option, voulant que «le Canada puisse évoluer vers une intégration plus complète avec les États-Unis», M. Mitchell Sharp, alors secrétaire d'État aux Affaires extérieures, avait expliqué que le processus était irréversible, le libre-échange menant progressivement à une union douanière puis à une union politique.

Le Comité n'est pas de cet avis. Ayant présenté des rapports en 1973 sur la nécessité d'intensifier les relations canadiennes avec la Communauté économique européenne et, en 1972, sur la nécessité d'élargir les relations avec le Japon, il est donc tout à fait conscient de l'importance que revêtent ces relations extra-continentales. Leur élargissement n'est cependant pas incompatible avec le libre-échange avec les États-Unis, qui ne constituerait toutefois qu'un objectif à long terme. Un Canada économiquement fort sera plus en mesure d'assurer son indépendance politique et culturelle.

Lors de sa création en 1957, la Communauté européenne était composée de la France, de l'Allemagne fédérale, de l'Italie, de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas et formait un marché commun assurant la libre circulation des capitaux, de la main-d'œuvre et des biens, assujetti à une politique agricole et à des tarifs

lost in that province were 82 per cent lower than in the comparable period during 1976. It is noteworthy that the most successful Western industrial economy—the Federal Republic of Germany—is a society in which there is a broad sense of national purpose and a high level of mutual acceptance by business and labour leaders.

douaniers communs. En réaction, la plupart des autres pays d'Europe occidentale—initialement, le Royaume-Uni, la Suède, la Norvège, le Danemark, l'Islande, le Portugal et la Suisse et, par la suite, l'Autriche et la Finlande—ont constitué l'Association européenne de libre-échange (AELE) qui assurait le libre-échange des produits industriels, mais ne présentait aucune des autres caractéristiques d'un marché commun ou d'une union douanière. Cette situation s'est maintenue jusqu'à ce que le Royaume-Uni et quelques autres membres de l'AELE aient décidé de demander leur adhésion à la Communauté européenne. Le succès de négociations a mis fin à l'AELE, après quoi les autres petits pays d'Europe comme la Suisse (6,000,000 d'habitants), le Portugal (9,199,000 habitants), la Suède (7,730,000 habitants), l'Autriche (7,250,000 habitants), la Finlande (4,640,000 habitants) et la Norvège (3,723,000 habitants) ont décidé conjointement de conclure des accords de libre-échange industriel avec la Communauté. Lorsqu'on compare leur population à celle de la Communauté, qui compte 225,000,000 d'habitants, la disproportion est sensiblement plus marquée que celle du Canada avec les États-Unis.

Le cas de la Finlande est particulièrement intéressant. Lorsqu'elle participait à l'AELE, la Finlande surveillait ses exportations de produits industriels. Elle a constaté que les exportations à destination du Royaume-Uni augmentaient plus rapidement dans le cadre du libre-échange, malgré la faiblesse de l'économie anglaise, que les exportations à destination de l'Allemagne, dont l'économie était florissante et qui, traditionnellement, était le plus proche partenaire commercial de la Finlande, mais où elle n'avait pas libre accès. Cette expérience décida la Finlande à conclure un accord de libre-échange avec la Communauté dès le démantèlement de l'AELE. La Norvège elle-même, qui se prononça contre son entrée dans la Communauté par une faible majorité, a conclu immédiatement après un accord de libre-échange avec elle.

Les accords de libre-échange conclus par ces pays européens avec la GEE présentent certains caractères communs qui doivent être présents à l'esprit lorsqu'on envisage un accord du même genre entre le Canada et les États-Unis. Chacun d'entre eux prévoyait une période transitoire d'au moins dix ans et laissait les parties libres de fixer leurs tarifs douaniers et leurs obstacles non tarifaires en conformité des règles du GATT.

En fonction de l'expérience européenne, il serait sans doute sage de commencer par mettre en œuvre un accord de libre-échange nord-américain qui comprendrait le Mexique et l'Amérique centrale. Le Comité n'est pas de cet avis. Il sera assez difficile déjà de négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis sans qu'il soit besoin de compliquer encore les choses. Il est cependant entendu que tout accord, une fois conclu, devrait rester ultérieurement ouvert à des pays tiers, tout comme le marché commun européen prévoyait sa propre expansion.

La souveraineté politique et économique du Canada sera préservée pourvu que l'on respecte certaines conditions. On a déjà indiqué que dans le cadre du libre-échange, les taux de change entre le Canada et les États-Unis devront fluctuer librement. Ce sera en effet le principal dispositif de stabilisation entre les deux économies. On ne propose qu'un accord de libre-échange, et non une union douanière de façon que si les barrières commerciales visant les produits industriels étaient éliminées, chaque pays pourrait toujours fixer librement les modalités de son commerce avec les pays tiers. Le commerce agricole devrait également être exclu,

ANNEX B

Comparative Taxation Levels

(i) *Comparative Personal Income and Social Security Tax Levels*

Personal income taxes and social security taxes can have an impact on costs to the extent that they “push up” wages and payroll costs of regular employees, and through the effect they can have in the movement of bright young managers, professionals, and middle executives between companies in Canada and the United States.

While there is considerable variation in the rate of income and social security taxes across states and provinces, as of 1977 employees earning roughly \$20,000 and over faced higher rates of tax in Canada than in almost all states in the U.S., while those earning \$10,000 to \$20,000 paid about the same or somewhat less in most provinces compared to most states in the U.S. The married taxpayer earning \$20,000 and up who is the sole earner in the family is treated more harshly in Canada compared to his U.S. counterpart, while single taxpayers and those with working spouses in Canada in this income range are at only a very mild disadvantage compared with their U.S. counterparts in most states. It should also be noted that the U.S. tax system places great emphasis on itemized deductions compared to Canada. In aggregate itemized deductions represent about 16 per cent of the comprehensive tax base in the U.S. compared to 9 per cent for Canada. For this reason, tax burdens of individuals with similar incomes may differ widely.

It should be noted that average tax rates do not tell the whole story, however. For individuals with above average earnings transfer payments may go a long way to offset higher personal income tax burdens in Canada. Payments received via family allowances and hospital and medical insurance have no U.S. counterpart. Moreover, the combined old age security/Canada Pension Plan benefits in Canada are likely to be higher upon retirement than U.S. social security payments. Thus the net tax position (taxes minus transfers) of most middle income employees in Canada is likely to be about the same or lower than their U.S. counterparts in states with average tax levels.

Because of the wide variation in tax levels across states and provinces and because of the greater reliance on itemized deductions in the U.S. tax system, it is not surprising that the Committee received conflicting testimony as to the impact of the personal income tax on salaries of managers in Canada. On the one hand, the Committee heard testimony from the heads of some Canadian companies who found it difficult to bring people from the United States because of the tax situation. For example, Mr. David Barr of Moore Corporation said that a manager would have to be paid a 33½% increase to bring a \$25,000 U.S. salary to the break-even point in Canada. Mr. Alfred Powis of Noranda testified that Canadian personal income taxes

comme c'était le cas pour les pays de l'AELE. Chaque pays continuerait à contrôler le taux de développement de ses propres ressources, ce qui impliquerait le droit de limiter les exportations. Il serait sans doute également nécessaire, pour des raisons de politique interne, d'élaborer des systèmes réciproques d'aide aux régions défavorisées des deux pays.

On dit que la situation politique au Québec interdit pour l'instant toute initiative. Mais l'éventualité d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ouvre des perspectives intéressantes. D'une part, sur le plan économique, le Québec aurait peu à offrir au Canada, qui avait auparavant accès à l'ensemble du marché américain et d'autre part, si le Québec était tenu à l'écart, le manque à gagner serait considérable, et pas seulement sur le plan économique. Du point de vue tant américain que canadien, une politique qui renforcerait l'unité canadienne constituerait un gros avantage non économique dans la poursuite des objectifs du libre-échange bilatéral.

Pour le Comité, il est indéniable que le gouvernement aura à faire un gros effort d'aide aux industries pendant la période transitoire, mais le présent rapport n'a pas tenté d'aborder ce vaste sujet. Le Comité estime que dans de nombreux pays, cette difficulté a été résolue. Il n'y a donc aucune raison pour qu'il n'en soit pas de même au Canada.

Aucun gouvernement ne s'engagerait sur la voie du libre-échange avec les États-Unis sans procéder à un débat interne et à une discussion publique s'étendant sur plusieurs années. Les négociations avec les États-Unis dureront également un certain temps, si bien qu'on ne pourra pas conclure d'accord avant cinq ans au moins. Des accords transitoires pourraient s'étendre sur une période ultérieure de dix à quinze ans. Le libre-échange intégral ne devrait donc pas être pleinement en vigueur avant la fin du siècle.

L'issue des négociations du GATT modifiera sensiblement le contexte des recommandations de ce rapport. Même si les négociations aboutissent en grande partie, il conviendra néanmoins que le Canada envisage sérieusement un accord de libre-échange avec les États-Unis. Par contre, si elles échouaient ou n'aboutissaient qu'à des résultats minimes, le libre-échange bilatéral avec les États-Unis deviendrait soudain la seule solution possible.

Le Comité n'ignore pas qu'il prescrit un traitement de choc. Mais ce n'est pas parce que le malade est trop faible en ce moment pour avaler toute la potion que le libre-échange bilatéral ne constitue pas un objectif souhaitable à long terme.

Le Comité demande instamment aux gouvernements, aux industries et aux syndicats canadiens d'examiner avec soin les perspectives économiques du Canada, les solutions qu'on peut y apporter ainsi que leurs conséquences. Il les invite à étudier sérieusement l'éventualité d'un libre-échange bilatéral avec les États-Unis.

were much higher than those in the United States and told the Committee his company had to pay someone who was making \$20,000 in the United States \$34,000 to give him the same take home pay in Canada. On the other hand, Mr. R. D. Brown of Price Waterhouse & Co. suggested that there is not much difference in Canadian and U.S. personal tax rates.

(ii) *Corporation Income Tax*

Corporation income tax structures in both Canada and the U.S. are exceedingly complex with the result that effective rates of tax paid in both countries vary greatly across industries and companies. On average, however, the corporate tax burden is somewhat lower in Canada than in the United States. The Department of Finance calculates that the average rate of tax on book profits in Canada was 35 per cent in the period from 1970 to 1976 compared to 39 per cent in the United States.

Canadian corporate tax rates are, in general, a little lower than the U.S. rates. Combining federal and provincial levies, the rates vary between 46 and 51 per cent in Canada, whereas the comparable figure in the United States is about 50 per cent. For manufacturing and processing industries, the Canadian rates are substantially lower, running between 40 and 45 per cent. While Canadian treatment of losses is slightly less advantageous than that in the United States, this is more than offset by the more favourable treatment accorded to intercorporate dividend payments.

In general, the United States provides stronger incentives to new investment through the investment tax credit than does Canada. Mr. Brown of Price Waterhouse reported that in the United States:

"Depending on certain factors, 10 or 11 per cent of the cost of new capital investment in plant and equipment is allowed as a tax credit. In Canada, we have an investment tax credit, but it is only 5 per cent. Furthermore, that 5 per cent must be used to reduce the basis of the asset for further depreciation purposes. This is not true in the United States." (I, 28:6)

While the Canadian credit can be as much as 10 per cent on certain investments in depressed areas of the country, the generally lower credit combined with the reduction of value of the asset for depreciation purposes means that the Canadian tax credit is usually less than half as valuable as the U.S. one. On the other hand, Canada permits very much faster write-offs for capital cost allowances (CCA) than does the U.S. In Canada, new manufacturing and processing equipment can be written off in two years whereas in the U.S. many types of machinery have to be depreciated over 10 to 15 years for tax purposes. This gives a very great cash flow advantage to capital intensive firms in Canada, especially in periods of high inflation and high interest rates, and more than offsets the effect on cash flow of the higher tax credit in the U.S.

In spite of investment tax credits and accelerated CCA, industry in Canada, as in the United States, is exposed to the risk of overtaxation in periods of rapid inflation. As Mr. John Stenason of Canadian Pacific Investments explained:

"... income tax payments are based on earnings calculated on the basis of historic costs and do not make allowance for the much higher costs of replacing plant and equipment during an inflationary period. This means that corporate earnings and corporate taxes are overstated and this has the effect of shrinking funds available for re-investment in plant and machinery."*

* In a letter of December 7, 1977 to the Committee following his testimony.

**ANNEXES
et
APPENDICES**

As an assistance in capital formation, Mr. Walter Ward of CGE pointed out that the Swedish system allows tax-free reserves of up to 40 per cent of pre-tax profits for future investment and 60 per cent of inventories to be written down immediately. He judged that this system would be a tremendous help in the availability of cash flow for re-investment in industry.

The Committee did not examine this complex issue in detail. It would seem appropriate however that the government should work with the Canadian Institute of Chartered Accountants to try to devise a satisfactory system of coping with this problem. While inflation continues, a company under the traditional accounting system, will be forced to delay investment and neglect to refurbish its plant. Inevitably there will be unfortunate production and trade consequences.

Canadian producers, especially those who carry large inventories, are at a tax disadvantage relative to their U.S. counterparts in periods of inflation because inventory profits in Canada must be calculated on a "first-in-first-out" (FIFO) basis while American producers have the option—which most have taken—of calculating these profits on a last-in-first-out basis (LIFO) for tax purposes. Under the LIFO system, the most recent (and generally more expensive) acquisition is charged against current income, thus reducing taxable income to the advantage of U.S. companies. This advantage has been partially offset (at least at current rates of inflation) by the introduction in Canada in April, 1977 of a 3 per cent inventory valuation credit. Such a credit is only a partial response to the problem however.

In the United States, the DISC (Domestic International Sales Corporation) also provides a considerably reduced rate for profits earned on exports. The provisions of DISC are complicated but the effect is roughly to reduce federal taxes on income earned from exports to three quarters of the level that would otherwise be paid. The effects of DISC on Canadian-American trade are difficult to assess. The tax concessions would only be expected to lower costs of American export goods by one to two per cent. However, one to two per cent on gross revenue can make a considerable difference to profit levels. Mr. Tom Burns of Industry, Trade and Commerce believed

"that the principal benefit taken by U.S. exporters has been in terms of the capacity to dispose of greater resources financially, either in profits, expanded production, investment or what-have-you, rather than on the price side." (I, 27:17)

A U.S. Treasury Report summarized the operations of DISC for 1972. Of \$16 billion of exports through DISC, 22.1 per cent were destined for the Canadian market. The U.S. Treasury estimated that DISC involved a loss of revenue of approximately \$250 million. Prorating this loss, a rough estimate of an annual \$50 million subsidy to U.S. exports to Canada can be derived. A specially established panel of GATT ruled in 1976 that DISC was an export-subsidy scheme and therefore counter to the GATT rules. Canada could take retaliatory countervail action, if injury has occurred. The testimony of Canadian industry witnesses, however, indicated that DISC had not contributed markedly to their problems. The DISC legislation was recently altered by the U.S. Tax Reform Act and will in future only apply to income earned on exports above those in a base period. From data on

ANNEXE A

COMPARAISON DES ÉCHELLES DE SALAIRES ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Au cours de auditions du Comité, c'est le facteur des échelles de salaires qui a été évoqué le plus souvent comme élément de nature à affaiblir la compétitivité du Canada. M. R. D. Southern, président d'ATCO, a exprimé en ces termes la préoccupation générale des industriels:

«En ce qui concerne l'industrie manufacturière dont l'ATCO fait partie, la main-d'œuvre constitue le principal coût de production. Les indemnités versées aux employés représentent 75% de notre valeur ajoutée au secteur manufacturier canadien. On s'inquiète de plus en plus de ce que le prix de nos produits soit fixé en fonction des marchés mondiaux en raison des très grosses augmentations des coûts et des prix, qui sont attribuables aux ententes salariales. Tout le monde sait qu'en 1974-1975, les ententes salariales au Canada étaient deux fois plus élevées qu'aux États-Unis. De juin 1974 à juin 1975, l'augmentation du salaire hebdomadaire moyen dans l'industrie manufacturière au Canada a été de 18% alors qu'aux États-Unis elle a été inférieure à 9%. Tout ceci au détriment de notre coût unitaire de main-d'œuvre. Les importantes augmentations de salaires ainsi que l'augmentation de la valeur d'échange de notre dollar, depuis 1970, ont fait grimper plus vite qu'aux États-Unis les coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière au Canada, entre 1970 et 1974.» (II, 2:17)

M. R. W. Chorlton, de la *WAJAX Ltd.*, a comparé les échelles de salaires dans sa société de fabrication de matériel avec celles de ses homologues américains:

Il y a cinq ans, notre salaire horaire était de \$.60 inférieur à celui de notre partenaire américain. Aujourd'hui, il est supérieur de 10%, soit de \$.60, à celui de notre homologue américain et nous n'atteignons vraisemblablement pas le même degré de productivité à cause du plus faible volume de la production. (II, 9:21)

Bien que le niveau moyen des salaires canadiens se soit élevé davantage que celui des salaires américains, les témoins ont fait état de différences importantes selon les secteurs industriels. Dans les produits forestiers, les machines électriques, les formulaires à l'usage des entreprises et le matériel de télécommunication, les salaires canadiens ont été sensiblement plus élevés que les salaires américains; dans les charbonnages, les aciéries et les usines d'assemblage d'automobiles, ils ont été pratiquement équivalents; dans un certain nombre d'autres secteurs, comme les pièces détachées d'automobiles, les machines agricoles et la production d'acier à usage spécial, le Canada conserve l'avantage avec des salaires inférieurs.

La simple différence des salaires horaires, qui apparaît au tableau 1, peut donner une idée quelque peu trompeuse de la comparaison des coûts de main-d'œuvre entre les deux pays, étant donné qu'on note des différences fondamentales dans la base retenue pour le calcul des augmentations de salaire. De plus, les témoins ont indiqué dans leurs dépositions que dans certaines industries, les marges bénéficiaires étaient plus généreuses aux États-Unis qu'au Canada. Par exemple, la direction de Du Pont a comparé la situation de deux usines de fibres synthétiques et a indiqué que les salaires canadiens représentaient 109 p. 100 des salaires américains, mais que la rémunération totale versée au travailleur canadien, *avantages sociaux y compris*,

DISC imports gathered under the Canadian Import Surveillance program, the Department of National Revenue estimates that \$4 billion of U.S. exports to Canada will no longer be subsidized under DISC. The U.S. is also on record that it would remove DISC as part of a general agreement, under GATT, for the restriction of export subsidies.

(iii) *Resource Taxation*

While corporations in general face lower rates of income taxation in Canada than in the U.S., resource based industries in Canada must pay heavy additional fees, taxes and royalties which leaves them in a disadvantageous position vis-a-vis their American counterparts. The Department of Finance calculates that while the effective rate of tax on income for all taxes is six percentage points lower in Canada than in the U.S. for all industries, it is 12 and 24 percentage points higher in Canada for the mining and forestry industries respectively.

A major problem for the Canadian resource industries, and particularly the mining industry in recent years relates to the jurisdictional disputes between the federal and provincial levels of government over the right to tax. The mining industry's tax incentive structure was substantially altered in 1971 by changes in federal tax policy which removed some of the advantages which the industry had traditionally enjoyed. However, the impact of this change was compounded by steps taken within a couple of years by the provinces to tax away the profit generated in the prosperous 1973-74 period, which, it is now apparent, was due to cyclical factors.

Mr. Alfred Powis, President of Noranda, termed as "devastating" the overall impact of the federal governments' 1971 tax reform coupled with the punitive taxes and royalties of the provinces which the federal government disallowed as expenses. In terms of competitive position, he said, Canadian taxes were more than double those in parts of the United States. As evidence of this his company prepared for the Committee some tables of comparable mining operations in its Brenda Mine concern in B.C., in Ontario and in Nevada. (Tables 1 and 2 on following page)

Both Mr. Stenason and Mr. Powis considered that the interaction of federal and provincial taxation measures were constraining new mine developments. Mr. Powis stated:

"It is our conviction that unless you discover something extraordinarily rich in Canada, it cannot be developed under today's tax circumstances. You cannot finance it; you do not have the prospect of making a reasonable rate of return. We are still looking for mines in Canada as well. We are doing it as an act of faith, I suppose . . . sooner or later some common sense will prevail in this federal-provincial battle over taxing." (I, 36:12)

A recent study by Ontario's Ministry of Natural Resources indicates a heightened awareness by some provinces of the impact from the double tax burden. The study found that tax changes in recent years have resulted in a 17 to 20 per cent reduction in mining investment in Ontario and 21 per cent in Canada as a whole. While the federal government made some modifications, effective January 1, 1976, reducing the corporate tax rate on production profits from 50 per cent to 46 per cent, the speed in imposing the original increased taxes was dazzling compared to the slowness in removing them to alleviate the difficulty.

ne représentait que 98 p. 100 de celle du travailleur américain. Pour des usines semblables de pétrochimie, ces chiffres étaient respectivement de 106 et de 95 p. 100. Au Canada, certains programmes sociaux financés en partie par les contributions des employeurs aux États-Unis sont pris en charge par l'État. Une partie tout au moins des salaires les plus élevés versés aux travailleurs canadiens est soumise à l'imposition pour faciliter le financement de ces programmes.

Tableau 1

Indices du rendement, de la rémunération, des coûts unitaires de main-d'œuvre et des gains horaires dans le secteur manufacturier au Canada et aux États-Unis de 1970 à 1976.

Domaine	Canada	É.-U.	Domaine	Canada	É.-U.
<u>Rendement horaire</u>			<u>Coûts unitaires de main-d'œuvre</u>		
			(en dollars américains) ³		
1970	100.0	100.0	1970	100.0	100.0
1973	114.8	114.5	1973	113.5	105.7
1974	114.8	109.8	1974	130.4	120.9
1975	116.7	109.9	1975	143.6	134.2
1976 ²	119.4	117.1	1976 ²	161.4	135.5
<u>Rémunération horaire</u>			<u>Moyenne des gains horaires¹</u>		
(en monnaie nationale)			(en monnaie nationale)		
1970	100.0	100.0	1970	100.0	100.0
1973	124.8	120.7	1973	127.9	121.4
1974	140.3	132.8	1974	145.2	131.2
1975	163.3	147.7	1975	168.1	143.2
1976 ²	182.1	158.7	1976 ²	192.7	154.5
<u>Coûts unitaires de main-d'œuvre</u>			<u>Gains horaires réels^{1,4}</u>		
(en monnaie nationale)					
1970	100.0	100.0	1970	100.0	100.0
1973	108.8	105.7	1973	110.3	106.0
1974	122.1	120.9	1974	112.9	103.3
1975	140.0	134.2	1975	118.0	103.3
1976 ²	152.4	135.5	1976 ²	125.8	105.3

1. Salariés uniquement

2. Préliminaire

3. Indices en monnaie nationale ajustés en fonction de l'évolution des taux de change en vigueur

4. Indice des gains horaires moyens divisé par l'indice des prix à la consommation pour tenir compte de l'évolution du pouvoir d'achat.

Source: Bureau américain des statistiques sur la main-d'œuvre.

Malgré cela, l'augmentation des salaires véritables a été tellement plus rapide au Canada qu'aux États-Unis qu'elle a dû être le résultat d'une combinaison inhabituelle de forces. Il n'a été présenté au Comité aucun argument véritablement convaincant pour justifier un relèvement aussi rapide des salaires canadiens dans le secteur manufacturier, mais plusieurs facteurs ont été évoqués à cet égard. Ces facteurs relèvent de deux grandes catégories: ceux qui concernent l'«exiguité» du

Table 1

Brenda Mines Limited Tax Comparison — Recent Conditions

Thousands of Dollars	In B.C. (A)	In Ont. (B)	In Nevada (B)
Earnings before Taxes	\$5,818	\$5,818	\$5,818
Provincial/State Taxes	2,645	1,389	291
Federal Taxes	1,455	1,455	1,327
Earnings After Taxes	\$1,718	\$2,974	\$4,200
Effective Tax Rate	71%	49%	28%

(A) Results shown are actual results for 1975.

(B) Assumes that, if the mine happened to be in Ontario or Nevada, exactly the same revenues and costs would apply.

Table 2

Brenda Mines Limited Tax Comparison — Prices Doubled

Thousands of Dollars	In B.C. (A)	In Ontario. (B)	In Nevada (B)
Earnings before Taxes	\$45,789	\$45,789	\$45,789
Provincial/State Taxes	26,687	14,220	2,289
Federal Taxes	11,447	11,447	14,596
Earnings After Taxes	\$ 7,655	\$20,121	\$28,904
Effective Tax Rate	83%	56%	37%

(A) Assumes that costs are at the same level as in 1975 but that prices of copper and molybdenum are doubled.

(B) Assumes that, if the mine happened to be in Ontario or Nevada, exactly the same revenues and costs would apply.

It is the Committee's opinion that the Canadian resource industry, particularly the non-fuel mineral industry and the forest industry have suffered in recent years from over-taxation relative to the United States, mainly as a result of federal and provincial jurisdictional disputes. This is in the two industries which are the greatest "net" earners of foreign exchange for Canada. The non-fuel mining industries face enough serious challenges from slumping prices, large inventories and precarious markets without punitive taxes. The same is true in the forest industry which is being faced with serious competition from the fast-growing tree plantations in the southern United States. When asked how the federal-provincial resource tax conflict could be resolved, Mr. Powis said:

"a nice simple solution would be for various governments to decide that 50 per cent is a high enough tax rate and maybe they should split that 50-50." (I, 36:13)

(iv) Indirect Taxation

Perhaps the most important difference in the structure of Canadian and U.S. taxes on business relates to taxes other than corporate income taxes, in particular to the much heavier indirect taxes in Canada. Mr. R. D. Brown, a tax expert, explained that these hidden taxes—sales taxes on equipment and supplies, capital taxes, business and franchise taxes—were applied to business whether they had profits or not. The general manufacturing sales tax of 12 per cent had no equivalent south of the border.

marché de la main-d'œuvre, c'est-à-dire la différence entre l'ensemble de l'offre et de la demande, et ceux qui concernent les changements de structure du marché du travail, comme la sécurité sociale, le salaire minimum, la syndicalisation, etc. Étant donné l'importance primordiale des échelles de salaires, sur lesquelles les témoins ont beaucoup insisté, le Comité a décidé qu'il convenait de les examiner en détail.

1. Ensemble des facteurs de la demande

Les marchés canadiens de main-d'œuvre semblent avoir été relativement plus «exigus» pendant la période de 1970 à 1975 que les marchés américains, si bien que les salaires canadiens ont subi une hausse due à la concurrence entre les employeurs à la recherche de main-d'œuvre.

Le rendement et l'emploi ont connu une croissance plus de deux fois plus rapide au Canada pendant cette même période, comme l'indique le tableau 2.

Tableau 2
Moyenne annuelle des taux de variation
1970 à 1975

	Canada	U.S.
Total du produit national brut	4.7	2.5
PNB par habitant	3.2	1.6
Activité industrielle		
Total	4.4	1.7
Secteur manufacturier	4.3	1.8
Emploi dans le secteur manufacturier	0.5	— 0.9
Emploi dans le secteur privé	3.2	1.2
Emploi dans la Fonction publique (civile)	5.3	2.7

Source: Extrait des Statistiques américaines de 1977.
Statistique Canada.

La différence a été particulièrement sensible de 1973 à 1975. Il est assez surprenant que l'«exiguité» des marchés de main-d'œuvre n'ait fait l'objet d'aucun commentaire, ni de la part des représentants des entreprises, ni de la part des représentants des travailleurs qui ont comparu comme témoins, mais le Comité est persuadé que ce phénomène a eu des répercussions importantes.

Certaines différences entre les deux pays en ce qui concerne la croissance du rendement et de l'emploi peuvent certainement être attribuées aux conditions particulièrement favorables du marché mondial pour les produits canadiens de 1972 à 1974. La demande mondiale en matières industrielles, notamment en céréales, en métaux de base et en combustibles minéraux, a été très forte au cours de ces années. Bien que les deux pays en produisent l'un et l'autre, ils occupent une position beaucoup plus centrale dans l'économie canadienne que dans l'économie américaine. De fait, les États-Unis constituent un important client du Canada pour plusieurs d'entre eux. Les conditions du marché ont évolué de façon très favorable au Canada de 1972 à 1974, et les exportations ont connu une croissance rapide. Cette forte croissance dans le secteur primaire a entraîné un haut niveau d'investissements et de

Mr. Brown commented:

"The impact of these other taxes is, therefore, a "front-end load" on Canadian industry. This is particularly important in years of high capital investment, or the initial years of a new company. There is also this heavy burden of other taxes, basically of a fixed character unrelated to profits, which means that the Canadian tax system can be particularly harmful in loss years or years of low profits, and tends to accentuate the business cycle in Canada since the tax burden is particularly heavy when industry is not doing well." (I, 28:6)

Mr. Brown considered the Canadian tax structure as inefficient. After a detailed comparative study of the tax systems in Canada, United States and Northern Europe for one industry, he concluded that the Canadian system imposed more burdens on its industry than the tax systems of other countries. As to its effect on competitiveness, Mr. Brown said:

"our tax system does not help and indeed hinders the aggregate level of productivity in Canada and tends to make our products have a more difficult time in world markets." (I, 28:14)

He concluded that the same revenue could be raised in Canada with greater emphasis on taxing profits and less emphasis on indirect taxes.

While it is difficult to obtain a precise estimate of the amount of sales taxes paid on intermediate goods, it appears that \$750 to \$1000 million of federal manufacturers sales tax is paid at this level. A small amount of provincial sales tax is also paid at this level. Thus the burden of these inefficient taxes constitutes about one fifth of the burden of the corporate income tax and for many industries may more than offset the benefits of the lower Canadian corporate tax described above. This additional burden increases the difficulties of Canadian firms in competing with U.S. and European firms which face no such tax.

Several witnesses suggested that this burden could be eliminated by switching to a value added tax (VAT). Mr. Walter Ward of Canadian General Electric pointed out that European tax policies assist manufacturers through their VAT procedure. They effectively subsidize exports since the value-added tax does not apply to exports thereby allowing the manufacturer to get a better export price. The VAT does apply to imported products, however, which helps to pay high social service costs and at the same time makes European manufacturers more competitive. Mr. Brown agreed that a VAT system would make Canadian industry more competitive both at home and abroad. While he noted that it might shift a larger percentage of the sales tax burden directly to the consumer, he underlined the VAT's positive effect of exempting industry from all sales tax costs on inputs of production.

While the VAT system has many attractions, the Committee recognizes that the introduction of such a system would be very difficult in Canada where the sales tax field is shared between provincial and federal governments.

Therefore, even if the VAT does not appear to be a practicable way to deal with the problem of taxation of producers' goods at the present time, the Committee considers it important to find some solution to this problem in order to improve Canadian competitiveness. Several possibilities have been suggested. The exemption from manufacturers and provincial sales taxes of a broad range of producers' goods would certainly alleviate, though not eliminate this problem. This method would

dépenses de consommation qui, à leur tour, ont provoqué une forte demande en produits manufacturés et en services. Cette demande aurait sans doute engendré une plus forte pression à la hausse sur les salaires canadiens que sur les salaires américains, même en l'absence de tout changement structurel, et même si les politiques monétaires et financières avaient été identiques dans les deux pays. Pourtant, pendant cette période, la politique monétaire a été beaucoup plus expansionniste au Canada qu'aux États-Unis de même que la politique financière, notamment à partir du milieu de l'année 1974.

D'après le tableau 3, on constate que la Banque du Canada a augmenté la masse monétaire canadienne de façon beaucoup plus rapide que les autorités américaines n'ont augmenté la leur. Ce gonflement a manifestement permis au Canada d'obtenir des résultats relativement meilleurs au niveau de la croissance réelle, mais elle a également entraîné une augmentation un peu plus rapide des prix en 1975 et 1976. Ces hausses de prix accélérées ont eu des répercussions marquées sur les salaires en 1975 et elles ont sans doute continué depuis à exercer sur eux une pression à la hausse.

La politique financière (qui se mesure à l'importance des déficits des gouvernements) a également été plus expansionniste au Canada qu'aux États-Unis, notamment en 1974 et 1975. La stimulation qu'elle a créée est partiellement responsable des meilleurs résultats de l'économie canadienne pendant cette période, et donc de la pression plus forte à la hausse sur les salaires au Canada. Mais l'importance des déficits n'explique pas tout. Le secteur public a connu une expansion beaucoup plus

Tableau 3

**Pourcentage annuel de la croissance de la masse monétaire
au Canada et aux États-Unis de 1966 à 1976**

	M1 - Monnaie et dépôts à vue			M2 - Monnaie, dépôts à vue et dépôts à terme		
	(1) CAN.	(2) É.-U.	(3) (1)-(2)	(4) CAN.	(5) É.-U.	(6) (4)-(5)
1966	6.9	2.2	4.7	8.1	4.9	3.2
1967	9.7	6.6	3.1	12.2	11.1	1.1
1968	4.3	7.2	— 2.9	13.4	9.4	4.0
1969	7.5	2.6	4.9	9.7	— 1.5	11.2
1970	2.3	5.2	— 2.9	5.5	7.1	— 1.6
1971	12.8	6.4	6.4	14.4	11.3	3.1
1972	14.0	9.0	5.0	17.6	11.2	6.4
1973	14.5	6.3	8.2	13.4	8.8	4.6
1974	9.7	4.4	5.3	19.9	7.2	12.7
1975	13.7	4.2	9.5	17.5	8.5	9.0
1976	8.0	6.8	1.2	17.0	11.4	5.6
Moyenne de 1970 à 1975	11.2	5.9	5.3	14.7	9.0	5.7

Sources: Revue économique, mai 1977, ministère des Finances - Canada
Conseil des gouverneurs du Système fédéral de réserves, Bulletin mensuel

cause a minimum amount of administrative problems under existing tax structures, but could involve a significant revenue loss. A second method would be to rebate to producers the sales tax which has been levied on inputs which they purchase. While this solution is administratively more difficult than the first, it would probably provide the maximum of benefit to producers with a minimum of loss of revenue. Since proposals recently advanced by the Minister of Finance for the replacement of the manufacturers sales tax with a wholesale tax are to be re-examined, the Committee recommends that the above proposals or other methods designed to reduce the "front-end load" tax on producers be given urgent consideration.

rapide au Canada qu'aux États-Unis, et c'est elle qui a entraîné cette forte pression à la hausse sur les salaires canadiens.

L'emploi dans ce secteur a enregistré une croissance particulièrement rapide de 1970 à 1975. Dans «l'administration publique» au Canada, le taux en a atteint le chiffre fantastique de 30% entre 1970 et 1975, alors que la croissance de l'emploi dans le secteur privé n'a été que d'environ 18%. Ainsi, conformément à ce qui s'est passé au cours des années 60, le secteur public a exercé une concurrence dynamique auprès de différentes catégories de travailleurs et par là-même, il a exercé des pressions à la hausse sur les échelles des salaires.

Face à cette forte demande de main-d'œuvre émanant du secteur public, les employeurs du secteur privé ont été contraints d'augmenter les salaires pour conserver leurs effectifs. Le marché canadien de la main-d'œuvre n'est pas cloisonné. Les employés se tournent facilement vers des emplois de fonctionnaires lorsque les conditions sont moins avantageuses dans l'industrie. Cet argument a été clairement énoncé par M. Ian Barclay, de la *British Columbia Forest Products Ltd.*:

«... vous devez faire face à un véritable dilemme parce que les salaires du secteur public et des services sont considérablement plus élevés que les nôtres; nous devons demander à un ouvrier spécialisé de faire fonctionner une machine très coûteuse à 150 milles «dans le bois» supermarché...» (II, 6:34)

Par contre, aux États-Unis, alors que l'emploi a connu une croissance un peu plus rapide dans la Fonction publique, que dans le secteur privé au cours de cette période (18% et 12% respectivement), dans l'Armée, *il a diminué* de 33%, si bien que le total pour le secteur public (militaires et fonctionnaires civils) n'a augmenté que d'environ 8%.

Dans l'ensemble, l'emploi au Canada a augmenté de 19.5% entre 1970 et 1975, contre 8.5% aux États-Unis. Dans le secteur manufacturier, l'emploi au Canada a augmenté de 3% alors qu'il a diminué de 5% aux États-Unis. Les taux de chômage, qui avaient été supérieurs en moyenne de 1/2% au Canada vers la fin des années 60, ont été à peu près identiques à ceux des États-Unis de 1970 à 1975 et inférieurs d'environ 1% en 1974-1975. Même si l'on ne peut évaluer avec exactitude les répercussions qu'a eues cette demande relativement plus forte de main-d'œuvre sur les salaires canadiens, le Comité en conclut que la hausse plus rapide des salaires canadiens au cours des années 1970 était imputable, en partie du moins, à la plus forte demande des marchés canadiens de main-d'œuvre.

2. Facteurs structurels

Les changements de structure des marchés canadiens de main-d'œuvre au cours de cette période ont sensiblement contribué aussi à l'escalade plus rapide des coûts du facteur travail. Beaucoup d'entre eux ont entraîné une hausse rapide des salaires au cours de cette période et, de l'avis du Comité, voici quels ont été les plus importants:

- (i) Changements intervenus dans la politique des salaires du secteur public et rôle accru de la négociation collective dans la détermination des salaires dans ce secteur;
- (ii) Modifications de nombreuses prestations de sécurité sociale, notamment les prestations d'assurance-chômage;

Appendix 1

Statistical Appendix

TABLE 1
CANADIAN TRADE BALANCE WITH UNITED STATES BY MAIN CATEGORIES, 1965-1977

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
	(millions of dollars)												
Live Animals, Food, Feed, Beverages and Tobacco	488 385 103	507 414 93	476 450 26	549 469 80	620 526 94	689 516 173	672 540 132	757 655 102	979 992 87	918 1241 -323	952 1320 -368	1069 1553 -484	1200 1705 -415
Exports	1,019	1,130	1,192	1,378	1,379	1,633	1,740	2,000	2,735	5,062	5,748	5,361	5,476
Imports	491	506	512	536	452	535	578	644	780	1,078	1,432	1,407	1,788
Trade Balance	528	624	680	842	927	1,098	1,162	1,364	1,955	3,984	3,816	3,956	3,688
Crude Materials													
Exports	2,533	2,806	2,871	3,403	3,642	3,672	4,013	4,759	5,695	7,250	6,690	8,577	10,064
Imports	1,150	1,482	1,495	1,581	1,912	1,915	1,901	2,233	2,824	4,209	4,044	4,194	4,968
Trade Balance	1,183	1,324	1,376	1,822	1,730	1,757	2,032	2,526	2,871	3,041	2,646	4,133	5,996
Fabricated Materials, Inedible													
Exports	969	1,769	2,771	3,864	4,943	4,987	5,571	6,354	7,158	8,235	8,881	10,731	13,163
Imports	3,578	4,452	5,329	6,244	7,207	6,832	7,730	9,193	11,714	14,597	16,446	17,944	20,782
Trade Balance	-2,609	-2,683	-2,558	-2,380	-2,264	-1,845	-2,159	-2,839	-4,556	-6,362	-7,615	-7,206	-7,679
End Products													
Exports	24	23	23	37	31	27	26	43	40	72	63	100	59
Imports	241	281	236	220	148	119	120	151	192	232	266	364	299
Trade Balance	-271	-258	-213	-183	-117	-92	-94	-108	-152	-160	-203	-264	-240
Special Transaction Trade													
Exports	5,033	6,235	7,333	9,230	10,614	10,987	12,023	13,922	17,129	21,433	21,870	25,053	30,003
Imports	6,045	7,136	8,022	9,048	10,243	9,917	10,949	12,878	16,502	21,357	23,559	25,662	29,543
Trade Balance	-1,012	-901	-689	182	371	1,070	1,074	1,044	627	76	-1,689	291	1,350

Source: Statistics Canada Trade Data, May 1978.

(iii) Augmentation rapide du salaire minimum et

(iv) Intensification des revendications des travailleurs aspirant à une amélioration progressive de leur niveau de vie, d'où une détérioration des relations de travail dans le secteur privé.

Nous allons maintenant aborder chacun de ces points plus en détail.

a) Politique des salaires dans le secteur public

La croissance rapide de la demande de main-d'œuvre émanant du secteur public a entraîné d'importantes augmentations des taux de salaire de 1970 à 1976. A ce propos, M. Robert Scrivener, de la *Northern Telecom*, a émis l'opinion suivante:

«... les coûts de main-d'œuvre et les coûts sociaux ainsi que les niveaux de productivité sont actuellement établis et continueront à l'être au Canada par le secteur public, tandis que chez notre principal concurrent, les États-Unis, ils le sont par le secteur privé; plus nous regardons loin dans l'avenir, plus il semble que l'écart entre les salaires et la productivité au Canada et aux États-Unis continuera à s'élargir en faveur des États-Unis». (II, 3:12)

A cette opinion faisait écho celle de M. Walter Ward, de la *Canadian General Electric*, qui expliquait que l'un des facteurs déterminants dans l'explosion des salaires au Canada était le suivant:

«je dois attirer votre attention sur un facteur, celui des ententes dans les secteurs publics et parapublics qui ont procuré aux travailleurs des avantages beaucoup plus considérables que ceux qui avaient été accordés dans le secteur privé.» (I, 38:9)

Étant donné le déplacement relatif de l'emploi entre le secteur privé et le secteur public, il n'est pas surprenant de constater que l'augmentation totale des salaires de 1970 à 1975 a été un peu plus élevée dans le secteur public que dans le secteur manufacturier et dans les services. Selon Statistique Canada, l'augmentation procen-tuelle moyenne des salaires bruts moyens du secteur public a été de 62.3% entre 1971 et 1975 (elle était de 63.6% au niveau provincial, de 58.2% au niveau fédéral et de 58.2% au niveau municipal). En ce qui concerne le secteur privé, elle a été de 60.7% pour le secteur manufacturier et de 58.5% pour les industries de services.

Mais la forte demande de main-d'œuvre émanant du secteur public ne constitue qu'un des éléments de la hausse rapide des salaires dans ce secteur. Un autre facteur peut-être aussi important a été la généralisation de la négociation collective. Le nombre des fonctionnaires régis par des conventions collectives a augmenté de façon spectaculaire au cours des dix dernières années, comme en témoigne le tableau 4.

Des recherches universitaires ont établi que les premières conventions collectives ont abouti généralement à des accords supérieurs à la moyenne, et ce rapide essor de la syndicalisation devrait vraisemblablement se traduire par des augmentations de salaire supérieures à la normale dans le secteur public.*

À mesure que le pourcentage des employés du secteur public régis par des conventions collectives se stabilisera, les répercussions des premières conventions devraient diminuer. M. Lynn Williams, des Métallurgistes unis, et M. Dennis

* Cousineau et Lacroix, détermination des salaires dans le monde des grandes conventions collectives—une analyse des secteurs privé et public. Conseil économique du Canada, 1977.

Table 2
Canadian Trade in Energy with the United States

	1974		1977	
	Quantity	Value	Quantity	Value
	(\$ millions)		(\$ millions)	
<i>Crude Petroleum</i> (10 ⁶ bbls)				
Exports to U.S.	332.2	3,407	120.9	1,752
Imports from U.S.	—	—	19.6	284
Net Exports	332.2	3,407	101.3	1,468
<i>Natural Gas</i> (tcf)				
Exports to U.S.	959.0	494	993.8	2,028
Imports from U.S.	13.3	6	—	—
Net Exports	945.7	488	993.8	2,028
<i>Coal</i> (10 ⁶ tons)				
Exports to U.S.	0.7	20	0.2	11
Imports from U.S.	14.4	344	15.6	652
Net Imports	13.7	324	15.4	641
<i>Electricity</i> (10 ⁹ kWh)				
Exports to U.S.	15.4	175	16.7	377
Imports from U.S.	13.0	170	1.2	15
Net Exports	2.4	5	15.7	362
TOTALS OF ABOVE				
EXPORTS		4,095		4,168
IMPORTS		519		951
EXPORT BALANCE		3,575		3,217
Miscellaneous				
Liquified Petroleum Gases				
Refined Products and				
Radioactive Ores — Net Exports		308		509
TOTAL ENERGY EXPORT				
BALANCE		3,883		3,726

Compiled by Department of Energy, Mines and Resources, July, 1978

Tableau 4
**Pourcentage des employés régis par une convention collective
selon les principaux groupes d'activité économique
de 1968 à 1975**

	Autres que les employés de bureau		Employés de bureau	
	1968	1975	1968	1975
Secteur minier	77	83	5	11
Secteur manufacturier	72	76	9	10
Transports, communications, services publics	85	88	46	44
Services	34	46	12	25
Administration publique	46	97	24	92

Source: Travail Canada: *Conditions de travail dans l'industrie canadienne*.

McDermott, du Syndicat international des travailleurs unis de l'automobile, ont évoqué dans leur témoignage certains aménagements ponctuels indispensables qui expliquent pourquoi les augmentations ont été particulièrement rapides à la suite des accords salariaux passés aux niveaux provincial et municipal. Ils ont fait remarquer qu'avant les hausses du début des années 70, les salaires des employés municipaux et des employés des hôpitaux étaient bien supérieurs à ceux des autres travailleurs canadiens. Selon eux cette tendance ne devrait pas persister.

Il est possible que les répercussions des premières conventions collectives soient temporaires, mais les conditions qui donnent lieu aux concessions salariales dans le secteur public ne sont pas du tout les mêmes que dans le secteur privé. Le gouvernement ne dispose d'aucune mesure du rendement, comme le profit, qui lui permette de savoir quelles offres salariales sont «excessives». De plus, le secteur public doit souvent dispenser des services dont certains sont d'une importance vitale pour l'ensemble du pays. Les usagers sont dans l'impossibilité de limiter les effets d'une grève éventuelle comme peuvent le faire les clients des industries de biens en accumulant des stocks. De nombreux services, comme les services de santé, la protection de la police, les communications, etc. doivent être disponibles lorsqu'on en a besoin. On peut difficilement envisager d'en répartir l'utilisation dans le temps. La main-d'œuvre qui les assure a, en tant que groupe, beaucoup plus de pouvoirs que celle des autres secteurs.

Deux principales raisons expliquent donc la particularité des accords salariaux du secteur public: les parties à la négociation obéissent à des principes de discipline plus astreignants et les services assurés sont indispensables à la collectivité. Les différences traditionnelles entre les méthodes de négociation du secteur public et du secteur privé se sont émoussées depuis vingt ans. Les employés du secteur public, qui ont acquis la liberté de se syndiquer et le droit de grève, ont également obtenu le droit de participer plus activement à la vie politique. Naturellement, s'il est socialement avantageux de libéraliser des droits aussi précieux, l'exercice constant et abusif d'un tel pouvoir par les fonctionnaires ne constitue-t-il pas une menace pour la

Appendix 2

NON-TARIFF MEASURES NOTIFIED BY THE UNITED STATES AND CANADA AGAINST EACH OTHER

United States Notifications vis-à-vis Canada

I Government Participation in Trade

Category: Government aids, procurement, monopoly practices, etc.

1. Subsidies to film producers
2. Domestic subsidies to stimulate exports (Michelin)
3. Monopolies operated by Canadian Provincial Liquor Boards
4. Government procurement including provinces.

II Customs and Administrative Entry Procedure

Category: Valuation procedures

1. Arbitrary valuation and surtax

III Standards Involving Imports and Domestic Goods

Category: Requirements Concerning Marketing; Industrial Standards

1. Imports permitted only in can sizes established by the Canadian Government
2. Canadian Standards Association for Electrical Equipment

IV Specific Limitations

Category: Screen time quotas and other mixing regulations; embargoes and other restrictions of similar effect

1. Restrictions on trade in recorded television programmes
2. Prohibitions, with exceptions, on imports of used aircraft and automobiles
3. Quotas on imported footwear

Canadian Notifications vis-à-vis United States

I Government Participation in Trade

Category: Government Aids, Countervailing duties; Restrictive practices tolerated by governments

1. Concessional Export Financing
2. Western hemisphere trading corporations

compétitivité des entreprises privées, et, en fin de compte, pour le bien-être des fonctionnaires eux-mêmes?

b) Sécurité sociale

Le deuxième facteur structurel qui a contribué à faire monter les salaires canadiens par rapport à ceux des États-Unis est l'amélioration relative des programmes canadiens de sécurité du revenu, notamment de l'assurance-chômage. Pendant les années 70, on a élargi, plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis, certaines modalités de ces programmes comme la durée et le montant des prestations, ainsi que les délais d'admissibilité. La libéralisation des dispositions de l'Assurance-chômage ont considérablement aggravé les frictions sur le marché du travail et ont fait monter les salaires.

Ce phénomène a été souvent commenté par les économistes. Bien que la présente étude s'attache essentiellement aux répercussions entraînées par les modifications du régime d'assurance-chômage sur le taux de chômage plutôt que sur les taux de salaires, il est facile d'en déduire les secondes. Ces études indiquent que les révisions de 1971 ont fait augmenter le taux de chômage au Canada de 1 ou 2%. On peut donc en conclure que quel qu'ait été le niveau de chômage au milieu des années 70, il était à prévoir que les salaires allaient augmenter de 0.5% à 1% plus vite qu'au milieu des années 60, pour un niveau de chômage identique.

Plusieurs témoins ont dit que l'assurance-chômage constituait l'une des principales raisons pour lesquelles ils avaient du mal à attirer et à retenir leurs employés. Par exemple, M. R. K. Groome, président de *Hilton Canada*, déclarait:

« nous avons à maintes reprises essuyé des refus de la part de personnes à qui l'on offrait des emplois. Je peux vous donner un exemple: il n'y a pas très longtemps, nous avons dû mettre à pied quelques employés d'un bar parce que les affaires périclitaient. Nous leur avons par contre offert des emplois de serveurs de restaurant, qu'ils ont refusés, en disant qu'ils préféreraient être mis à pied et toucher des prestations d'assurance-chômage, qu'ils ne voulaient pas travailler davantage ni se compliquer la vie en servant des repas. » (II, 21:25)

Le Comité ne remet pas en cause la nécessité de maintenir un régime adéquat d'assurance-chômage pour protéger les travailleurs des graves difficultés qui pourraient survenir en période de récession. Il ne faudrait pas pour autant sous-estimer la pression à la hausse que le régime actuel exerce sur les salaires canadiens.

c) Salaire minimum

De 1967 à 1976, le salaire minimum a augmenté aux États-Unis d'environ 65% contre 180% en moyenne au Canada. Durant cette même période, le salaire minimum moyen au Canada est passé d'environ 75% à 120% du salaire minimum américain. (Voir le tableau 6 à la page 83 du rapport). Au milieu de 1977, le salaire minimum moyen dans les provinces canadiennes était de \$2.85 l'heure, ce qui est beaucoup plus élevé que dans la plupart des États américains limitrophes, et de 15% supérieur au salaire minimum fédéral américain, qui est de \$2.50 l'heure. En outre, la législation américaine qui régit le salaire minimum prévoit beaucoup plus d'exceptions que les lois canadiennes, si bien que les différences réelles sont encore plus marquées que ne l'indiquent les différences de taux.

3. Domestic International Sales Corporation (DISC)
4. Countervailing duties
5. Activity by United States labour unions to restrict imports
6. Multinational corporations

II Customs and Administrative Entry Procedure

Category: Anti-dumping and valuation

1. Anti-dumping
2. American Selling Price
3. "Final list" valuation

Category: Customs classifications; Consular formalities and documentation

1. Special valuations
2. Uncertainty of TSUS classification
3. Customs Invoice Form 5515
4. Delays in customs services
5. Ports of entry for furs and fur products

III Standards Involving Imports and Domestic Goods

Category: Industrial standards; health and safety standards

1. Standards (plumbing and heating equipment, lumber, fire fighting equipment and electrical equipment)
2. Coast Guard inspection of safety equipment for use on United States Flag vessels

Category: Health and safety standards; requirements concerning marketing

1. Consumer product Safety Act
2. Fair Packing and Labelling Act, 1966
3. Marks of origin

IV Specific Limitations

Category: Embargoes and other restrictions of similar effect; quantitative restrictions

1. De facto prohibitions on imports of:
 - foreign-built dredges and other work vessels for use in United States territorial waters
 - foreign-built air-cushioned vehicles for use in coast-wide trade over water
 - containers of foreign manufacture on United States flag vessels
 - denatured industrial alcohol
2. Quotas on cotton textiles, butter substitutes, milk powder
3. Restrictions on use of imported nuclear materials
4. Copyright legislation "manufacturing clause"

Les majorations du salaire minimum ont deux répercussions importantes. Tout d'abord, elles exercent une forte pression à la hausse sur les salaires situés immédiatement au-dessus de ce minimum et, avec le temps, sur toute la structure salariale dans la mesure où les salaires plus élevés sont habituellement ajustés de façon à maintenir des écarts établis depuis longtemps. En second lieu, elles se répercutent directement sur les coûts et réduisent l'emploi dans les industries de fabrication et dans les industries de services dont les employés sont faiblement rémunérés. (L'un des secteurs les plus touchés est l'hôtellerie et la restauration, comme en témoigne le chapitre IV: 3 du rapport).

Au départ, la loi sur le salaire minimum visait à améliorer le sort des employés mal payés. Certains témoins se sont demandé si les bienfaits attendus de cette législation avaient été obtenus et si celle-ci constituait le meilleur moyen d'y parvenir. M. John Bulloch, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, a prétendu que le salaire minimum avait réduit le nombre des emplois offerts aux salariés à faible revenu et qu'en particulier, de nombreux emplois faiblement rétribués, généralement confiés à des apprentis qui recevaient une formation susceptible d'augmenter ultérieurement leur revenu, ont été supprimés. Le fort taux de chômage chez les adolescents semble résulter partiellement des conséquences de la législation sur le salaire minimum.

d) Relations de travail

Il semblerait que le climat des relations de travail ait subi un changement important au cours des années 70. De 1970 à 1976, elles ont été caractérisées par une tension croissante, des négociations prolongées et une augmentation marquée du temps perdu en grèves et en lockouts. D'après des statistiques publiées au Royaume-Uni*, le Canada détient le triste record du plus grand nombre de jours perdus par milliers de travailleurs parmi les autres pays industrialisés. La moyenne du Canada de 1966 à 1975 a été de 38% supérieure à celle des États-Unis, de 138% supérieure à celle du Royaume-Uni et de 345% supérieure à celle de l'Allemagne fédérale. La majeure partie du temps perdu a été le fait du secteur privé, mais la proportion de jours-hommes perdus en grèves et en lockouts dans la Fonction publique et dans l'industrie fédérale a atteint 11.3% en 1975. Ce sombre record s'est maintenu en 1976, année où le Canada a surpassé l'Italie devant 54 autres pays pour le nombre de jours de grèves: au Canada, le nombre de jours ouvrables perdus par travailleur a été de 2.27 contre 2.2 jours en Italie. Aux États-Unis, par contre, la perte n'a été que d'environ un jour. Heureusement, en 1977, la situation s'est améliorée considérablement et l'on a enregistré une diminution d'environ 70% du nombre de jours-hommes perdus par rapport à 1976.

S'il ne fait aucun doute que la compétitivité a souffert de cette augmentation du temps perdu en grèves et en activités connexes ainsi que de la diminution parallèle de la coopération entre main-d'œuvre et patronat, les raisons de cette détérioration du climat sont loin d'être évidentes. Parmi les facteurs invoqués au Comité pour expliquer la situation, mentionnons: *a) la tenue des salaires dans le secteur public; b) l'incertitude croissante causée par une inflation rapide; c) les revendications de plus*

* *Department of Employment Gazette*, Royaume-Uni, décembre 1976

V Charges on Imports

Category: Border tax adjustments

1. Excise Tax System
2. Measurement of alcoholic content of spirits
3. Escape clause tariff action

Source: Extracts from the Inventory of Non-Tariff Measures General Agreement on Tariff and Trade (GATT), Revised as of January 1974.

en plus poussées des employés des secteurs secondaire et tertiaire, motivés par l'essor de la production et des exportations de 1972 à 1975; d) la politisation croissante des syndicats.

Le secteur public influe sur les salaires versés dans le secteur privé du fait principalement de la concurrence qu'il exerce sur le marché du travail et du relèvement des barèmes de salaires. Ces deux derniers points ont été précédemment examinés en détail. Mais la politique salariale du secteur public a peut-être également d'autres effets importants.

L'un d'entre eux concerne le domaine des avantages sociaux. L'industrie s'est particulièrement inquiétée des jalons posés par le secteur public dans ce domaine. M. Walter Light, président de *Northern Telecom*, a indiqué que les salaires payés par sa compagnie étaient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis et que 72¢ du salaire moyen canadien se destinaient aux régimes de retraite, aux vacances, etc. La compagnie craignait, d'autre part, «la tendance des syndicats à réclamer une pleine indexation de leurs régimes de pensions, égale à celle qu'offre le gouvernement.» (II, 3:17)

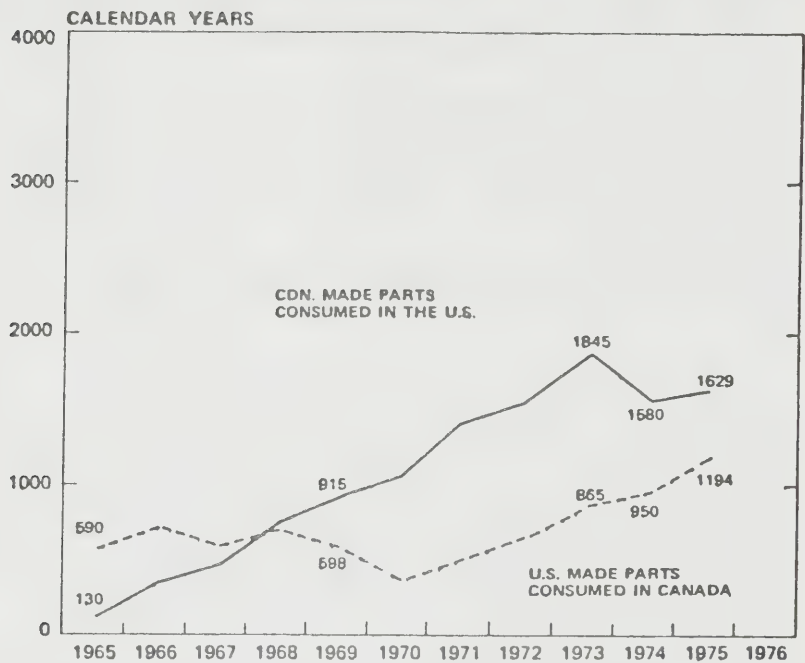
Il ne fait guère de doute que l'inflation rapide enregistrée à partir de 1973 a considérablement compliqué la tâche des parties à la négociation. Les critères qui prévalaient depuis longtemps dans les relations salariales ont perdu de leur valeur. Les travailleurs ont eu le sentiment d'avoir été trompés sur les salaires réels qu'ils avaient négociés dans le contrat précédent, surtout lorsque celui-ci avait une durée de plus de deux ans. Déterminés à obtenir compensation, les travailleurs n'ont consenti à signer des contrats de longue durée qu'à moins d'obtenir d'importantes augmentations de salaire ou des indexations au coût de la vie afin de se prémunir contre l'inflation future. Par ailleurs, après 1974, les entreprises se sont senties confrontées à un affaiblissement des marchés intérieurs et mondiaux et à une intensification de la concurrence des importations. Ces divergences marquées entre les points de vue des parties ont rendu la négociation très difficile et ont indubitablement entraîné une recrudescence et la prolongation des grèves.

Si le motif ci-dessus explique partiellement la longue durée des grèves des trois dernières années, il ne constitue qu'un élément parmi ceux qui ont été évoqués avec beaucoup de perspicacité dans les témoignages. M. Lynn Williams, des Métallurgistes unis d'Amérique a fait remarquer que selon la législation canadienne, il est extrêmement difficile de modifier une convention négociée de bonne foi pendant qu'elle est en vigueur. Cette particularité amène donc les parties à consacrer beaucoup de temps et d'attention à la négociation elle-même de façon à pouvoir se satisfaire de toutes les dispositions de la convention jusqu'à ce qu'elle arrive à expiration. Ce phénomène peut s'expliquer partiellement par les différents types de spécialisation industrielle, par les différences juridique et historique existant entre les conventions et par la complexité du processus de la négociation collective. En outre, au Canada, la négociation se limite généralement à une usine, tandis qu'aux États-Unis, elle s'étend plutôt à tout un secteur industriel, ce qui pourrait expliquer le nombre aussi élevé de jours perdus en grèves au Canada.

Outre l'influence qu'a eue l'inflation sur le climat de l'emploi, la vigueur de l'économie de 1972 à 1974 a sans aucun doute incité les travailleurs à réclamer des

Appendix 3

NET AUTOMOTIVE PARTS
FOR ORIGINAL EQUIPMENT VEHICLE PRODUCTION
CANADA/U.S.A. TRADE
(NET OF PARTS USED IN VEHICLE EXPORTS/IMPORTS)
(MILLIONS OF DOLLARS)



SURPLUS/(DEFICIT)

• GROSS O.E. TRADE	(534)	(700)	(808)	(1050)	(1109)	(643)	(607)	(970)	(1234)	(1584)	(2104)	N/A
--------------------	-------	-------	-------	--------	--------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-----

ADJUSTMENTS:

IMPORTS RE-EXPORTED	75	338	687	1085	1458	1359	1556	1924	2305	2324	2683	N/A
EXPORTS RE-IMPORTED	(1)	(5)	(15)	(24)	(32)	(41)	(57)	(67)	(91)	(110)	(144)	N/A

• NET O.E. TRADE	(460)	(367)	(136)	11	317	675	892	887	980	630	435	N/A
------------------	-------	-------	-------	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

SOURCE: FORD OF CANADA ESTIMATE

hausse salariale plus importante qu'il n'aurait fallu. La forte augmentation des prix des matières premières et des denrées agricoles a entraîné une recrudescence des revendications et des taux de salaire dans ce secteur. Les solides revenus dont disposait le gouvernement lui ont permis d'augmenter assez aisément les traitements des fonctionnaires et ont rendu les pouvoirs publics particulièrement vulnérables devant les exigences de ceux qui assuraient des services essentiels aux industries exportatrices. Les employés des autres secteurs, jugeant que l'économie était «vigoureuse», se sont crus autorisés à recevoir des augmentations semblables à celles accordées au secteur des ressources naturelles. S'il est extrêmement difficile de déterminer les répercussions de ces revendications sur les relations du travail après 1972, il n'est pas douteux qu'elles ont rendu la négociation plus difficile.

On a également souligné que les syndicats canadiens avaient «politisé» leur orientation et tenaient moins compte des réalités économiques que leurs homologues américains. Comme on pouvait s'y attendre, les témoins qui représentaient le patronat ont eu tendance à prétendre qu'une attitude plus constructive de la part des travailleurs permettrait d'améliorer les relations de travail. Le Comité a été impressionné par la compétence des dirigeants d'entreprises et des chefs syndicaux de même que par la connaissance qu'ils semblaient avoir de leurs problèmes communs et de l'intérêt qu'ils avaient mutuellement à maintenir la compétitivité. Les chefs d'entreprises ont notamment fait les observations suivantes: le mouvement ouvrier américain est mieux informé de la situation de chaque industrie et donc plus conscient des conséquences de ses revendications sur les perspectives d'emploi; au Canada, les syndicats sont plus politisés qu'aux États-Unis et plus susceptibles d'être influencés par des considérations extérieures à l'économie.

M. Laurent Thibault, économiste de l'Association des manufacturiers canadiens, a déclaré ceci:

«Je crois qu'il est accepté de façon générale au Canada qu'un grand nombre de nos syndicats ont, sur la façon dont notre société devrait fonctionner, des vues différentes de celles de la plupart des syndicats américains, par exemple, qui sont habituellement reconnus comme étant des syndicats d'affaires.» (II, 4:58)

Quoi qu'il en soit, les chefs syndicaux canadiens qui ont témoigné devant le Comité connaissaient bien la situation de leur secteur industriel. Tout comme les représentants patronaux qui ont témoigné, ils ont étayé leur propos de données statistiques, choisies bien sûr en fonction de perspectives et d'expériences très différentes de celles dont se sont réclamés les chefs d'entreprise. M. McDermott a reconnu que l'engagement politique direct des syndicats canadiens était plus marqué que celui des syndicats américains. Pourtant, certains pays européens, où les syndicats ont une participation beaucoup plus importante au processus politique, ont connu beaucoup moins de conflits du travail que le Canada, du moins en termes d'heures-hommes perdues par milliers d'employés. MM. McDermott et Williams ont déploré tous deux le peu de légitimité que les chefs d'entreprises reconnaissaient au rôle des chefs syndicaux, facteur qui, selon eux, a contribué à gâter les relations de travail.

Le Comité estime que pour améliorer les relations de travail, il faut avant tout se rendre compte du peu de compétitivité de l'industrie canadienne. Les témoignages indiquent que travailleurs et patronat ont des deux côtés tiré une leçon de ce qui

Appendix 4

COMMITTEE PROPOSAL FOR DISAGGREGATION OF AUTOMOTIVE TRADE FIGURES

I The Terms of the Equation:

Canadian Automotive Exports are made up of a) vehicles and b) parts

a) *Canadian vehicles exports* composed of:

- the value of Canadian-made parts in the vehicle = 1
- *plus* the value of U.S.-made parts in the vehicle = 2
- *plus* the value added in assembly in Canada = 3

b) *Canadian parts exports* composed of:

- original equipment parts (OEM) = 4
- aftermarket parts = 5

Canadian Automotive Imports are made up of vehicles and parts

a) *Imports of U.S. vehicles* composed of:

- the value of Canadian-made parts in the vehicle = 6
- *plus* value of U.S.-made parts in the vehicle = 7
- *plus* value added in assembly in U.S. = 8

b) *Imports of U.S. parts* composed of:

- original equipment parts = 9
- aftermarket parts = 10

II The Calculations:

A *To show the net value of original equipment parts (OEM):*

Exports = 4 - 6 + 1

Imports = 9 - 2 + 7

Trade Balance = (4 - 6 + 1) - (9 - 2 + 7)

Mr. Bennett estimated that (4 - 6) - (9 - 2) = \$435 million

Industry, Trade & Commerce estimated that 1 = approx. \$350 million

and 7 = approx. \$2400 million

Therefore 1975 OEM parts trade balance would be \$435 m + \$350 m - \$2400 m = \$1615 million *deficit* in parts

B *To show the amount of new Canadian value-added in assembly operations (vehicles):*

Exports 3 less Imports 8 = no figures available

Trade balance in vehicles = 3 - 8

vient de se passer et qu'ils sont conscients de leurs préoccupations mutuelles et de la détérioration de la situation du pays. Par exemple, en juillet 1977, M. Henri Lorrain, du Syndicat canadien des travailleurs du papier, a dit ceci:

«Je crois que les membres de l'industrie des pâtes et du papier reconnaissent en général les problèmes de l'industrie. Je crois que je peux faire cette déclaration d'une façon générale à ce stade-ci des événements... Habituellement, les employés des usines de pâtes et papiers fondent leurs exigences sur ce qu'ils croient être la capacité de payer de l'employeur. En 1974, les employeurs de l'Ontario ont conclu une entente très avantageuse pour les travailleurs du bois. Puis ils ont réfléchi et au printemps de 1975, ils n'ont pas conclu la même entente avec les employés du secteur manufacturier de l'industrie des pâtes et papiers. À ce moment-là, naturellement, les travailleurs se sont peut-être moins préoccupés de la capacité de payer que du maintien d'un certain équilibre—non pas le maintien des taux plus élevés obtenus par les travailleurs du bois, puisqu'ils les avaient depuis plusieurs décennies, mais le maintien d'une certaine parité avec les employés des mêmes sociétés en Ontario. C'est là un cas où nous avons peut-être oublié un peu leur capacité de payer. Nous voulions que justice soit faite. Je crois que, par le passé, nos gens ont négocié en se fondant sur ce qu'ils croyaient être la capacité des employeurs de payer.» (II, 27:17,21)

Des signes encourageants indiquent que cette prise de conscience progressive commence à porter ses fruits. Selon le ministre du Travail de l'Ontario, le nombre des journées-hommes perdues dans cette province au cours des trois premiers mois de 1977 a été de 82% inférieur à celui de la même période en 1976. Il est bon de souligner que l'Allemagne fédérale, qui est le pays le plus prospère du monde industriel occidental, est une société où l'on a fortement conscience de l'intérêt national et où chefs patronaux et syndicats savent s'accepter mutuellement.

Appendix 5

STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS (1975-1977)

Note: Commencing with Printed Proceedings Number 18 of the First Session of the 30 Parliament (1974-76), the Committee considered Canada-United States Trade Relations.

Issue No.	Date	Witnesses
18	July 11/75	<i>Economic Council of Canada—</i> Dr. André Raynauld, Chairman; and Mr. John Downs, Economist.
19	Dec. 11/75	<i>Departmental of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. T.M. Burns, Senior Assistant Deputy Minister — Operations; Mr. Charles Kelly, Assistant Director, Western Hemisphere Division; Mr. C.J. Wenaas, Chief, Canada-U.S. Division, Macro-Economic Analysis Group; and Mr. T.R.G. Fletcher, Assistant Deputy Minister — Tourism.
20	Dec. 18/75	Mr. E.B. Carty, Senior Adviers, Balance of Payments, Statistics Canada; and Mr. M.G. Kelly, Chief, Balance of Payments, Inter- national Division, Department of Finance.
21	Dec. 2/75 Dec. 9/75 Dec. 16/75	Report of Committee on First Phase of Study — entitled CANADA — UNITED STATES RELA- TIONS "Volume I — The Institutional Framework for the Relationship."
22	Feb. 10/76	<i>Department of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. T.M. Burns, Senior Assistant Deputy Minister — Operations; Mrs. Eileen A. Mahoney, GATT Division, Office of General Relations; Mr. Carl J. Wenaas, Chief, Canada-U.S. Division, Macro-Economic Analysis Group; and Mr. Charles J. Kelly, Assistant Director, U.S.A. Division, Western Hemisphere Bureau.

ANNEXE B

Comparaison des niveaux d'imposition

(i) *Comparaison de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et des cotisations de sécurité sociale*

L'impôt sur le revenu de personnes physiques et les cotisations de sécurité sociale peuvent avoir un impact sur les coûts dans la mesure où ils «gonflent» les rôles de paie des employés réguliers et où ils agissent sur la carrière de jeunes et brillants gestionnaires, de professionnels et de cadres moyens qui ont le choix entre des sociétés canadiennes et des sociétés américaines.

Si l'on note des différences considérables au niveau des taux d'imposition sur le revenu et des cotisations de sécurité sociale entre États et provinces, en 1977, les employés qui gagnaient \$20,000 et plus ont été soumis à des taux d'imposition plus élevés au Canada que dans la plupart des États américains, alors que pour ceux qui gagnaient de \$10,000 à \$20,000, ces taux étaient identiques ou légèrement inférieurs dans la plupart des provinces canadiennes. Le contribuable marié gagnant \$20,000 ou plus et qui est l'unique soutien de famille est traité plus sévèrement au Canada qu'aux États-Unis, alors que le contribuable canadien célibataire ou dont l'épouse travaille et dont les revenus se situent dans la même tranche ne subit qu'un très léger désavantage par rapport à son homologue américain dans la plupart des États. Il convient également de remarquer que la fiscalité américaine accorde une plus grande importance que la fiscalité canadienne aux déductions spéciales. L'ensemble de ces déductions représente environ 16% de l'ensemble de l'assiette de l'impôt aux États-Unis, contre 9% au Canada. Pour cette raison, le fardeau fiscal de contribuables dont le revenu est identique peut varier considérablement.

Il convient cependant de remarquer que le taux moyen d'imposition ne reflète pas intégralement la situation. Pour les particuliers qui disposent de revenus supérieurs à la moyenne, les paiements de transfert peuvent pratiquement contrebalancer le fardeau plus lourd de l'impôt canadien sur le revenu. Les prestations perçues au titre des allocations familiales et de l'assurance hospitalière et médicale n'ont pas d'équivalent aux États-Unis. De plus, la combinaison de la sécurité de la vieillesse et des prestations du régime de retraite du Canada est susceptible d'assurer aux retraités des revenus supérieurs aux prestations de sécurité sociale du système américain. Ainsi, la position fiscale nette (les impôts moins les paiements de transfert) de la plupart des employés à revenu moyen au Canada est sans doute à peu près égale ou inférieure à celle de leurs homologues américains des États à niveau d'imposition moyen.

Du fait des importantes différences de niveau d'imposition d'un État à l'autre et d'une province à l'autre et vu la primauté accordée aux déductions spéciales dans le système fiscal américain, il n'est pas surprenant que le Comité ait reçu des

Issue No.	Date	Witnesses
23	Feb. 24/76	<i>Department of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. T.M. Burns, Senior Assistant Deputy Minister — Operations; Mrs. Eileen A. Mahoney, GATT Division, Office of General Relations; Mr. James Taylor, General Director, Western Hem- isphere Branch; and Mr. Carl J. Wenaas, Chief, Canada-U.S. Division, Macro-Economic Analysis Group.
24	Feb. 26/76	<i>Department of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. T.M. Burns, Senior Assistant Deputy Minister — Operations; and Mr. C. Douglas Arthur, Special Adviser (Auto- motive), Trade Policy and Planning Group.
25	Mar. 9/76 * Mar. 11/76	
26	Mar. 16/76	Dr. E.P. Neufeld, Director, International Finance Division, Department of Finance.
27	Mar. 18/76	<i>Department of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. T.M. Burns, Senior Assistant Deputy Minister — Operations; Mr. C.J. Kelly, Assistant Director, Western Hem- isphere Bureau; Mr. G. Elliot, Acting Director, General Trade Policy Branch; and Mr. John Donaghy, Chief of the GATT Division.
28	Mar. 23/76	Mr. R.D. Brown, Senior Tax Partner, Price Water- house & Co., Toronto, Ontario.
29	Mar. 25/76	Mr. Carl Beigie from the C.D. Howe Research Insti- tute, Montreal, Quebec.
30	Apr. 6/76	<i>Department of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. F.T. Jackman, General Director, Office of International Projects; Mr. William Grant, Director, Defence Programs; and Mr. O.W. Bennett, Chief, Market Research and Administration Division.

témoignages contradictoires quant aux répercussions de l'impôt sur le revenu sur les salaires des chefs d'entreprise au Canada. D'un côté, le Comité a entendu le témoignage des dirigeants de certaines sociétés canadiennes qui éprouvaient des difficultés à faire venir des travailleurs des États-Unis à cause de la situation fiscale. Par exemple, M. David Barr, de la société Moore, a dit qu'il faudrait qu'un directeur soit payé 33½% de plus au Canada pour parvenir à la parité avec un salaire américain de \$25,000. M. Alfred Powis de la société Noranda a dit dans son témoignage que l'impôt canadien sur le revenu était beaucoup plus élevé que l'impôt américain et il a indiqué que sa société devait verser un traitement de \$34,000 à un Américain gagnant \$20,000 aux États-Unis pour qu'il ait le même salaire net. D'autre part, d'après M. R. D. Brown, de la société *Price Waterhouse & Co.*, il n'y aurait guère de différence entre les taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques au Canada et aux États-Unis.

(ii) *Impôt sur le revenu des sociétés*

Tant au Canada qu'aux États-Unis, la structure de l'impôt sur le revenu des sociétés est excessivement complexe, ce qui entraîne dans la réalité des variations très importantes des taux d'imposition d'un pays à l'autre, selon le secteur industriel considéré et selon les sociétés. Pourtant, en moyenne, la charge fiscale des sociétés est légèrement inférieure au Canada. Le ministère des Finances a calculé que le taux moyen d'imposition sur les bénéfices comptables a été de 35% entre 1970 et 1976 contre 39% aux États-Unis.

En général donc, les taux d'imposition des sociétés canadiennes sont légèrement inférieurs aux taux américains. Si l'on combine impôts fédéraux et provinciaux, les taux varient de 46% à 51% au Canada, alors que le chiffre correspondant aux États-Unis est d'environ 50%. Pour les industries de fabrication et de transformation, les taux canadiens sont sensiblement inférieurs et se situent entre 40% et 45%. Alors que les pertes reçoivent au Canada un traitement légèrement moins avantageux qu'aux États-Unis, la situation est très largement compensée par le traitement plus favorable réservé aux versements de dividendes d'une société à l'autre.

En général, les États-Unis accordent des stimulants plus importants que le Canada pour les nouveaux investissements, grâce au crédit d'impôt sur les investissements. M. Brown, de la *Price Waterhouse*, a indiqué qu'aux États-Unis,

«suivant les cas, il s'agit de 10 ou 11% des coûts s'appliquant aux nouveaux investissements, qu'il s'agisse d'usines ou d'équipement, et qui servent de crédit d'impôt. Au Canada, ce crédit d'impôt sur les investissements n'est que de 5%, mais on doit en tenir compte lorsqu'on calcule la dévalorisation de l'actif, ce qui n'est pas le cas aux États-Unis.» (I, 28:6)

Alors que le crédit canadien peut atteindre jusqu'à 10% sur certains investissements effectués dans des régions défavorisées, le fait qu'il soit généralement moins élevé s'ajoutant à la diminution de la valeur de l'actif par amortissement, il s'ensuit que le crédit d'impôt canadien est généralement inférieur au moins de moitié au crédit américain. Par ailleurs, le Canada autorise des déductions pour amortissement beaucoup plus rapides que les États-Unis. Au Canada, le matériel neuf de fabrication et de transformation peut être amorti en deux ans, alors qu'aux États-Unis, la dépréciation de nombreux types de machines doit être étalée sur 10 à 15 ans pour fins d'imposition. Les sociétés canadiennes à grande intensité de capital, s'en

Issue No.	Date	Witnesses
31	Apr. 8/76	Mr. Patrick J. Lavelle, President, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada, Toronto, Ontario.
32	Apr. 29/76	<i>Department of Industry, Trade and Commerce—</i> Mr. T.M. Burns, Senior Assistant Deputy Minister — Operations; and Mr. C.D. Arthur, Special Advisor (Automotive), Trade Policy and Planning Group.
33	May 11/76	Mr. J.M. McAvity, President, Canadian Export Association, Montreal, Quebec.
34	May 13/76 May 18/76	*
35	May 25/76	Mr. David Culver, President and Chief Executive Officer, Aluminum Company of Canada, Ltd., Montreal, Quebec.
36	May 27/76	Mr. Alfred Powis, President of the Mining Association of Canada, Toronto, Ontario; and also President and Chief Executive Officer, Noranda Mines Limited; and Mr. Keith C. Hendrick, President, Noranda Sales Corporation Ltd.
37	June 8/76 June 22/76	*
38	June 10/76	<i>Canadian General Electric Company Limited—</i> Mr. Walter Ward, Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Peterborough, Ontario; and Mr. V.L. Clarke, Vice-President in charge of Strategic Planning, Toronto, Ontario.

*Note: Issues numbered 25, 34 and 37 dealt with matters not related to the study of Canada -- United States Relations.

trouvent grandement avantagées du point de vue autofinancement, notamment en période de forte inflation ou lorsque les taux d'intérêt sont élevés, et cela contrebalance largement l'effet produit sur la marge brute d'autofinancement par les dégrèvements consentis aux États-Unis.

Malgré les crédits d'impôt sur les investissements et des déductions accélérées pour amortissement, l'industrie canadienne, comme l'industrie américaine, est exposée au risque d'une imposition excessive en période d'inflation rapide. Comme l'a expliqué M. John Stenason, de *Canadian Pacific Investments*,

«... les versements d'impôt sur le revenu sont fondés sur les revenus calculés sur la base des coûts chronologiques, et ils ne prévoient aucune déduction pour la majoration des coûts de remplacement des installations et du matériel en période d'inflation. Cela signifie que les gains et les impôts des sociétés sont gonflés par rapport à la réalité, ce qui entraîne un resserrement des fonds à réinvestir en installations et en machines.»*

M. Walter Ward, de la CGE, a indiqué qu'au titre de l'aide à la formation de capital, le système suédois autorise des réserves non imposables jusqu'à concurrence de 40% des bénéfices avant impôt pour des futurs investissements et 60% du stock à amortir immédiatement. A son avis, ce système favoriserait considérablement la constitution d'une marge brute d'autofinancement dans l'industrie.

Le Comité n'a pas étudié cette délicate question en détail. Il serait pourtant opportun que le gouvernement collabore avec l'Institut canadien des comptes agréés pour essayer de mettre au point un système satisfaisant permettant de résoudre ce problème. Tant que l'inflation se maintiendra, une société fonctionnant selon le système comptable traditionnel sera contrainte de retarder ses investissements et de négliger le remplacement de ses installations. Les conséquences en seront inévitablement fâcheuses pour la production et le commerce.

Les producteurs canadiens, notamment ceux qui maintiennent des stocks importants, subissent un désavantage par rapport à leurs homologues américains en périodes d'inflation, car au Canada, la plus-value des stocks doit être calculée suivant la méthode de l'épuisement successif, alors que les producteurs américains ont la possibilité—dont la plupart d'entre eux se prévalent—de calculer ces profits selon la méthode de l'épuisement à rebours pour fins d'imposition. Selon ce dernier principe, les acquisitions les plus récentes (et généralement les plus coûteuses) sont déduites du revenu courant, ce qui réduit d'autant les revenus imposables à l'avantage des sociétés américaines. Cet avantage a été partiellement contrebalancé (du moins au taux actuel de l'inflation) par l'introduction au Canada, en avril 1977, d'un crédit d'évaluation des stocks de 3%. Mais ce n'est qu'une réponse partielle au problème.

Aux États-Unis, le DISC (*Domestic International Sales Corporation*) assure également un taux d'imposition considérablement réduit pour les bénéfices réalisés sur les exportations. Les dispositions en sont complexes, mais elles visent essentiellement à réduire les impôts fédéraux sur les revenus provenant des exportations pour les ramener à un niveau égal aux trois quarts de ce qui devrait normalement être payé. Il est difficile d'en évaluer les répercussions sur le commerce canado-américain. Les concessions fiscales ne devraient abaisser les coûts des biens américains

* Lettre adressée le 7 décembre 1977 par M. Stenason au Comité, à la suite de son témoignage.

Second Session 30th Parliament 1976-77

Issue No.	Date	Witnesses
1	Nov. 2/76	<i>Canadian Importers Association:</i> Mr. C.F. Sayers, President, Toronto, Ontario; and Mr. Keith G. Dixon, Executive Vice-President.
2	Nov. 4/76	Mr. R.D. Southern, President and Chief Executive Officer, ATCO Industries Ltd., Calgary, Alberta.
3	Nov. 16/76	<i>Northern Telecom Limited:</i> Mr. Robert C. Scrivener, Chairman and Chief Executive Officer, Montreal, Quebec; Mr. Walter F. Light, President; and Mr. Derek M. Davies, Vice-President — Marketing.
4	Nov. 18/76	<i>Canadian Manufacturers' Association:</i> Mr. Rod J. Bilodeau, President, Toronto, Ontario; Mr. Roy Phillips, Executive Director; and Mr. J. Laurent Thibault, Director of Communications and Economics.
5	Nov. 30/76	Mr. W. John Stenason, Executive Vice-President, Canadian Pacific Investments Ltd., Montreal, Quebec; and Mr. N.E. Wale, Research Department, Canadian Pacific Ltd.
6	Dec. 2/76	Mr. Ian A. Barclay, Chairman and Chief Executive Officer, British Columbia Forest Products Limited, Vancouver, British Columbia.
7	Dec. 14/76	<i>Ford Motor Company of Canada, Limited:</i> Mr. Roy Bennett, President and Chief Executive Officer, Oakville, Ontario; and Mr. W. Mitchell, Vice President, Finance.
8	Dec. 16/76	<i>The Steel Company of Canada, Limited (Stelco):</i> Mr. J.D. Allan, President, Toronto, Ontario; Mr. G.L. Waters, General Manager, Marketing and Commercial Planning; Mr. W.A. Darby, General Accountant — Taxation; and Mr. R.E. Heneault, Vice-President — Administration.

exportés que d'un ou deux pour cent. Mais ce pourcentage appliqué aux revenus bruts peut se traduire par une différence considérable des bénéfices. M. Tom Burns, du ministère de l'Industrie et du Commerce, estime:

«que les principaux bénéfices retirés par les exportateurs américains se sont traduits, comme vous le dites, davantage par la disponibilité de ressources financières plus importantes, qu'il s'agisse de profits, d'une augmentation de la production ou des investissements, plutôt qu'en termes de prix.» (I, 27:19)

Le Trésor américain a résumé dans un rapport les activités du DISC en 1972: sur un total de \$16 milliards d'exportations effectuées par son intermédiaire, 22.1% étaient destinés au marché canadien. Il a estimé que la perte de revenus entraînée était d'environ \$250 millions. On peut calculer en gros que, proportionnellement à cette perte, cela représente chaque année une subvention de \$50 millions aux exportations américaines au Canada. Un groupe spécial du GATT a statué en 1976 que le DISC constituait un programme de subventions à l'exportation et que de ce fait, il était contraire aux règlements de l'Accord. En cas de préjudice, le Canada pourrait prendre des mesures compensatoires de rétorsion. Pourtant, les témoignages des représentants de l'industrie canadienne ont indiqué que le DISC n'avait pas sensiblement aggravé leurs difficultés. Ses dispositions ont été récemment modifiées par la loi américaine de réforme de la fiscalité et à l'avenir, elles ne s'appliqueront qu'aux revenus tirés des exportations qui dépassent celles de la période de base. D'après les données concernant les exportations du DISC qui ont été rassemblées dans le cadre du Programme de surveillance des importations canadiennes, le ministère du Revenu national estime que les exportations américaines vers le Canada ne seront plus subventionnées jusqu'à concurrence d'une somme de \$4 milliards. Il semble également que les États-Unis s'appêtent à supprimer le DISC dans le cadre général du GATT afin de restreindre les subventions à l'exportation.

(iii) *Imposition des industries d'exploitation des ressources naturelles*

Alors qu'au Canada les sociétés ordinaires sont soumises à un impôt sur le revenu moins élevé qu'aux États-Unis, les industries primaires y sont soumises à d'importants droits, impôts et redevances supplémentaires qui les placent dans une situation désavantageuse par rapport aux industries américaines. Selon le ministère des Finances, alors que le taux effectif d'imposition sur le revenu est inférieur de six points au Canada pour toutes les industries, il y est supérieur de 12 et 24 points respectivement pour les industries minière et forestière.

Les conflits de compétence entre les gouvernements fédéral et provinciaux en matière de fiscalité ont suscité un gros problème pour les industries primaires canadiennes, particulièrement ces dernières années pour l'industrie minière. L'ensemble des stimulants fiscaux prévus pour celle-ci a été sensiblement modifié en 1971 dans le cadre des modifications apportées à la politique fiscale fédérale, qui ont supprimé certains des avantages dont jouissait traditionnellement ce secteur industriel. Or, les effets de ces modifications sont venus se joindre aux mesures prises pendant deux ans par les provinces pour imposer les bénéfices engendrés par la période prospère de 1973-1974 qui, comme on le sait maintenant, était due à des facteurs conjoncturels.

Le président de *Noranda*, M. Alfred Powis, a qualifié de «dévastateurs» les effets de la réforme fiscale entreprise en 1971 par le gouvernement fédéral auxquels

Issue No.	Date	Witnesses
8 (cont.)	Jan 27/77	<p><i>Atlas Steels:</i></p> <p>Mr. Allan V. Orr, Vice-President and General Manager, Welland, Ontario; and Mr. Carl Ohlson, Vice-President — Marketing.</p>
9	Jan. 27/77	<p><i>Canadian Association of Equipment Distributors:</i></p> <p>Mr. J.S. Thorp, Executive Director, Ottawa, Ontario.</p> <p><i>Dominion Road Machinery Co. Ltd.:</i></p> <p>Mr. B. Sully, President; and Mr. J.C. Freeman, Vice-President — Finance.</p> <p><i>Wajax Limited:</i></p> <p>Mr. R.W. Chorlton, President; and Mr. R.G. Willox, Vice-President.</p>
10	Feb. 8/77	<p>Mr. William Mounfield, President, Massey-Ferguson Industries Ltd., Toronto, Ontario. Mr. R.W. Main, Vice-President — Administration, Massey-Ferguson Ltd.; and Mr. Robert Snelgrove, Vice-President and Legal Counsel Massey-Ferguson Industries Ltd.</p>
Not printed (in camera)	Feb. 10/77	<p><i>Department of Consumer & Corporate Affairs—</i></p> <p>Mr. David French, Bureau of Intellectual Property</p> <p><i>Department of Industry, Trade & Commerce—</i></p> <p>Mr. N.R. Cumming; and Mr. S.D. Berneche, both from the United States Division.</p>
11	Feb. 22/77	<p><i>Canadian Chemical Producers Association—</i></p> <p>Mr. A.J. Foote, Chairman of the Board, Ottawa, Ont.; Major-General Bruce Macdonald, President; and Mr. Chris Conradi, GATT co-ordinator for the Association</p> <p><i>Polysar Limited—</i></p> <p>Mr. Ian Rush, President and Chief Executive Officer; and Mr. Charles McKenzie, Vice-President — Chemicals</p>

se sont ajoutés les redevances et les impôts punitifs des provinces que le gouvernement fédéral n'a pas reconnus comme frais déductibles. Selon M. Powis, du point de vue de notre position concurrentielle, les impôts canadiens équivalent à plus du double de ceux de certaines parties des États-Unis. Pour en apporter la preuve, sa société a préparé à l'intention du Comité des tableaux comparant les opérations minières de la *Brenda Mines* en Colombie-Britannique, en Ontario et au Nevada. (Voir les tableaux 1 et 2).

M. Stenason et Powis ont estimé l'un et l'autre que les effets combinés des impôts fédéraux et provinciaux constituaient un obstacle à l'exploitation de nouveaux gisements miniers. M. Powis a déclaré:

«Nous croyons qu'à moins de découvrir des gisements extraordinairement riches au Canada, une entreprise de ce type ne peut être rentable à cause des impôts. Il est impossible de la financer, car les perspectives de rentabilité ne sont pas bonnes. Nous essayons pourtant de découvrir de nouvelles mines. Sans doute notre attitude repose-t-elle avant tout sur l'espoir que tôt ou tard le bon sens triomphera du conflit qui oppose les gouvernements fédéral et provinciaux en matière d'impôt.» (1, 36:12)

Tableau 1
Brenda Mines Limited
Comparaison des impôts — situation récente

Milliers de dollars	Colombie-Britannique(A)	Ontario(B)	Nevada(B)
Bénéfices avant imposition	\$5,818	\$5,818	\$5,818
Impôts provinciaux ou de l'État	2,645	1,389	291
Impôts fédéraux	1,455	1,455	1,327
Bénéfices après imposition	\$1,718	\$2,974	\$4,200
Taux réel d'imposition	71%	49%	28%

(A) Résultats réels pour 1975.

(B) En supposant que si la mine se trouvait en Ontario ou au Nevada, les revenus et les coûts seraient exactement les mêmes.

Tableau 2
Brenda Mines Limited
Comparaison des impôts — prix doublés

Milliers de dollars	Colombie-Britannique(A)	Ontario(B)	Nevada(B)
Bénéfices avant imposition	\$45,789	\$45,789	\$45,789
Impôts provinciaux ou de l'État	26,687	14,220	2,289
Impôts fédéraux	11,447	11,447	14,596
Bénéfices après imposition	\$ 7,655	\$20,121	\$28,904
Taux réel d'imposition	83%	56%	37%

(A) En supposant que les coûts sont identiques à ceux de 1975, mais que les prix du cuivre et du molybdène ont doublé.

(B) En supposant que si la mine se trouvait en Ontario ou au Nevada, les revenus et les coûts seraient exactement les mêmes.

Issue No.	Date	Witnesses
11 (cont.)	Feb. 22/77	<i>Du Pont of Canada Ltd.—</i> Mr. Franklin McCarthy, President; Mr. J.H. Childs, Vice-President — Corporate Development; and Mr. A.D. Amery, Senior Economist.
12	Feb. 24/77	Professor Ray Vernon, Director of Centre of International Affairs, Harvard University, U.S.A.
13	Mar. 8/77	<i>Department of External Affairs—</i> The Hon. Donald C. Jamieson, Secretary of State for External Affairs; Mr. Peter Towe, Assistant Under-Secretary of State for External Affairs; and Mr. Patrick Reid, Director General, Bureau of Public Affairs.
14	Mar. 10/77	The Honourable Edward M. Lawson, National Director of Canadian Conference of Teamsters, International Vice-President of the Teamsters Union and the President of the British Columbia Joint Council of Teamsters.
15	Mar. 22/77	<i>Moore Corporation Limited—</i> Mr. David W. Barr, Chairman, Toronto, Ontario; and Mr. Donald S. Dunlop, Treasurer.
16	Mar. 24/77	Professor Lawrence Skeoch, Glenburnie, Ont.
17	Apr. 26/77	<i>Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Inc.—</i> Mr. William D. Eberle, President and Chief Executive Officer, Washington, D.C.; and Mr. John V. Moller, Manager, International Affairs Department.
18	Apr. 28/77	<i>Science Council of Canada—</i> Mr. John Shepherd, Executive Director; and Mr. Mark Murphy, Researcher.
19	May 10/77	<i>Metric Commission — Canada—</i> Mr. C.M. Bolger, Chairman; and Mr. P.C. Boire, Executive Director.

Selon une récente étude du ministère ontarien des Ressources naturelles, certaines provinces prennent conscience des conséquences du double fardeau fiscal. L'étude prouve que les modifications de la fiscalité au cours des dernières années ont entraîné une réduction de 17 à 20% des investissements miniers en Ontario et de 21% dans l'ensemble du Canada. Le gouvernement fédéral a bien adopté certaines modifications qui sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1976 pour réduire le taux d'imposition des bénéfices à la production de 50% à 46%, mais il lui a fallu beaucoup plus de temps pour retirer les mesures prises initialement que pour les faire appliquer.

Le Comité estime que les industries primaires canadiennes, notamment l'industrie des minéraux non combustibles et l'industrie forestière, ont souffert ces dernières années d'une imposition excessive par rapport aux industries américaines, principalement à cause des conflits de compétence entre le gouvernement fédéral et les provinces. Il en est tout particulièrement ainsi des deux industries qui réalisent les plus gros bénéfices nets du commerce extérieur canadien. Les industries des minéraux non combustibles doivent faire face à des difficultés suffisamment sérieuses dues au marasme des prix, à l'importance des stocks et à la précarité des marchés, sans qu'on vienne y ajouter des impôts punitifs. C'est également vrai pour l'industrie forestière qui affronte la concurrence des plantations d'arbres à croissance rapide du sud des États-Unis. Interrogé sur la meilleure façon de résoudre les conflits entre le gouvernement fédéral et les provinces à propos de l'imposition des ressources, M. Powis a dit:

«Je pense que les divers gouvernements devraient décider qu'un taux d'imposition de 50% est assez élevé et peut-être même devraient-ils se le partager.» (I, 36:14)

(iv) *Impôts indirects*

La différence structurelle la plus sensible entre les fiscalités canadienne et américaine des entreprises concerne sans doute des impôts autres que les impôts sur le revenu des sociétés, et en particulier, les impôts indirects qui sont beaucoup plus lourds au Canada. M. R. D. Brown, expert fiscal, a expliqué que ces taxes occultes—taxes de vente sur le matériel et les approvisionnements, impôts sur le capital, taxes sur les commerces et les concessions—étaient appliquées aux entreprises, qu'elles aient réalisé des bénéfices ou non. La taxe générale de vente sur les produits fabriqués, dont le taux est de 12%, n'a pas d'équivalent aux États-Unis.

M. Brown a fait la remarque suivante:

«Ces taxes entraînent donc une imposition «au départ» pour l'industrie canadienne. C'est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit d'années où les investissements en capital sont élevés ou lorsqu'une société débute. Les autres taxes qui ont un caractère fixe sans lien direct avec les profits rendent la fiscalité canadienne particulièrement lourde, ce qui peut affecter les industries lorsqu'elles subissent des pertes ou que leurs profits sont moins élevés; enfin, ce fardeau fiscal tend à accentuer les tendances cycliques des affaires au Canada si l'on tient compte du fait qu'il est particulièrement lourd lorsqu'une industrie est en déficit.» (I, 28:6)

M. Brown a estimé que le régime fiscal canadien était inefficace. Après une étude comparative détaillée des systèmes fiscaux au Canada, aux États-Unis et dans l'Europe septentrionale pour une industrie donnée, il est parvenu à la conclusion que

Issue No.	Date	Witnesses
20	May 12/77	Professor Abraham Rotstein, Massey College, University of Toronto, Toronto, Ontario
21	May 24/77	<i>Travel Industry Association of Canada—</i> Mr. F.G. Brander, President & Chief Executive Officer, Ottawa, Ontario; Mr. Garth C. Campbell, Chairman; and Mr. R.K. Groome, a TIAC Director.
22	May 26/77	<i>Canadian Federation of Independent Business—</i> Mr. John F. Bulloch, President, Toronto, Ontario; and Mr. James R. Conrad, Director, Legislative Affairs.
23	June 7/77	<i>Department of Finance—</i> Mr. Alec Mac Pherson, Director International Eco- nomic Relations Division; and Mr. Lyle Russell, Assistant Director, Tariffs Divi- sion. <i>Department of National Revenue—</i> Mr. T.C. Greig, Assistant Deputy Minister, Customs Program Branch; Mr. A.T. Wickham, Director General, Assessment Directorate; and Mr. Earl Warren, Director General, Anti-Dumping Directorate. <i>Department of Supply and Services—</i> Mr. Craig Oliver, Director General, Supply Plan- ning Sector.
24	June 9/77	<i>Michelin Tires (Canada) Ltd.—</i> Mr. A. Voya Peters, Vice-President, New York City, New York, U.S.A.
25	June 16/77	*

le système canadien imposait un fardeau plus lourd à cette industrie que ceux des deux autres pays. En ce qui concerne les répercussions sur la compétitivité, M. Brown a dit:

«Le système d'impôt canadien constitue un obstacle à la productivité globale des entreprises canadiennes et ne facilite évidemment en rien la vente de leurs produits sur les marchés internationaux.» (I, 28:14)

Il en a conclu que l'État pourrait obtenir les mêmes revenus en insistant davantage sur l'imposition des bénéfices et en allégeant le fardeau des impôts indirects.

S'il est difficile d'obtenir une évaluation précise du montant des taxes de vente sur les produits au stade intermédiaire, il semble néanmoins qu'à ce niveau, les taxes fédérales de vente sur les produits fabriqués atteignent un total de \$750 à \$1,000 millions auxquelles s'ajoute un faible montant pour les taxes provinciales. Le fardeau de ces taxes inefficaces correspond donc à un cinquième environ de l'impôt sur le revenu des sociétés et pour un grand nombre d'industries, il peut annuler largement les avantages que représente le taux inférieur d'imposition des sociétés dont nous venons de parler. Ce fardeau supplémentaire augmente les difficultés que rencontrent des sociétés canadiennes pour soutenir la concurrence des sociétés américaines et européennes épargnées par ces taxes.

Plusieurs témoins ont prétendu qu'il pourrait être éliminé par l'adoption d'une taxe à la valeur ajoutée (TVA). M. Walter Ward, de la *Canadian General Electric*, a signalé que les politiques fiscales européennes viennent en aide aux fabricants par ce moyen. En réalité, elles subventionnent les exportations dans la mesure où la taxe à la valeur ajoutée ne s'y applique pas, ce qui permet aux fabricants d'exporter à meilleur compte. Par contre, la TVA s'applique aux produits importés, ce qui aide à payer les coûts élevés des services sociaux, tout en rendant les fabricants européens plus compétitifs. M. Brown a reconnu que le système de la TVA assurerait une meilleure compétitivité à l'industrie, aussi bien au Canada qu'à l'étranger. Selon lui, même si elle oblige le consommateur à assumer directement un plus fort pourcentage du fardeau, elle aura, a-t-il souligné, pour effet positif d'exempter l'industrie de tous les coûts des taxes de vente qui frappent les facteurs de production.

Même si ce système est séduisant à bien des égards, le Comité reconnaît que son adoption serait très difficile au Canada, où le domaine des taxes de vente est réparti entre les pouvoirs provinciaux et fédéraux.

En conséquence, même si la TVA ne semble pas constituer dans l'immédiat une solution pratique pour résoudre le problème de l'imposition de la vente des produits fabriqués, le Comité considère qu'il est important de le résoudre si l'on veut améliorer la compétitivité du pays. Plusieurs possibilités ont été évoquées. Une exemption des taxes provinciales de vente et des taxes de vente sur les produits fabriqués pour une large gamme de biens apporterait certainement une amélioration, sans toutefois supprimer totalement le problème. Cette méthode n'engendrerait que peu de difficultés d'ordre administratif vu la structure fiscale actuelle, mais elle pourrait entraîner une perte de revenus non négligeable. Une autre méthode consisterait à permettre aux producteurs de déduire la taxe de vente prélevée antérieurement sur les intrants. Cette solution est administrativement moins intéressante que la première, mais elle assurerait probablement un maximum de bénéfices aux produc-

Issue No.	Date	Witnesses
26	July 5/77	<p><i>International Union, United Automobile, Aerospace & Agricultural Implement Workers of America (UAW)</i></p> <p>Mr. Dennis McDermott, Canadian Director, Toronto, Ont. Mr. John Moynahan, President, Canadian UAW Council; and Mr. Samuel Gindin, Research Director.</p> <p><i>United Steelworkers of America, AFL-CIO, CLC—</i> Mr. Lynn Williams, Secretary, Pittsburgh, Penn., U.S.A. Mr. Gordon Milling, Canadian Director of Research.</p>
27	July 7/77	<p><i>Canadian Paperworkers Union—</i> Mr. L.H. Lorrain, President, Montreal, Quebec; Mr. J.M. Buchanan, Secretary Treasurer; Mr. T.H. Curley, Vice-President of Region 3; and Mr. F.J. Dunberry, Director of Research</p>
28	Aug. 3/77	*

*Note: Issues numbered 25 and 28 dealt with matters not related to the study of Canada - United States Relations.

**Note: This appendix lists the witnesses who testified before the Committee together with the position they held at that time.

teurs en même temps qu'un minimum de perte de revenus. Puisqu'on doit réexaminer les propositions formulées récemment par le ministre des Finances visant à remplacer les taxes de vente sur les produits fabriqués par une taxe sur les ventes en gros, le Comité recommande que l'on étudie de toute urgence les propositions ci-dessus ou les autres méthodes visant à réduire le déséquilibre des impôts prélevés sur les producteurs.

Tableau I

Balance commerciale entre le Canada et les États-Unis, par catégorie principale, 1965-1977

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
	(en millions de dollars)												
Animaux vivants, denrées alimentaires aliments pour animaux, boissons et tabac													
Exportations	488	507	476	549	620	689	672	757	979	918	952	1,069	1,290
Importations	385	414	450	469	526	516	540	655	992	1,241	1,320	1,553	1,705
Balance commerciale	103	93	26	80	94	173	132	102	87	323	368	484	415
Matières brutes													
Exportations	1,019	1,130	1,192	1,378	1,379	1,633	1,740	2,008	2,735	5,062	5,248	5,363	5,476
Importations	491	506	512	536	452	535	578	644	780	1,078	1,432	1,407	1,788
Balance commerciale	528	624	680	842	927	1,098	1,162	1,364	1,955	3,984	3,816	3,956	3,688
Demi-produits non comestibles													
Exportations	2,533	2,806	2,871	3,403	3,642	3,672	4,013	4,759	5,695	7,250	6,690	8,527	10,964
Importations	1,350	1,482	1,495	1,581	1,912	1,915	1,981	2,233	2,824	4,209	4,044	4,394	4,968
Balance commerciale	1,183	1,324	1,376	1,822	1,730	1,757	2,032	2,526	2,871	3,041	2,646	4,133	5,996
Produits finis													
Exportations	969	1,769	2,771	3,864	4,943	4,987	5,571	6,354	7,158	8,235	8,881	10,738	13,103
Importations	3,578	4,452	5,329	6,244	7,207	6,832	7,730	9,193	11,714	14,597	16,496	17,944	20,782
Balance commerciale	2,609	2,683	2,558	2,380	2,264	1,845	2,159	2,839	4,556	6,362	7,615	7,206	7,679
Transactions commerciales spéciales													
Exportations	24	23	23	37	31	27	26	43	40	72	63	100	59
Importations	241	281	236	220	148	119	120	151	192	232	266	364	299
Balance commerciale	217	258	213	183	117	92	94	108	152	160	203	264	240
Total													
Exportations	5,033	6,235	7,333	9,230	10,614	10,987	12,023	13,922	17,129	21,433	21,870	25,953	30,893
Importations	6,045	7,136	8,022	9,048	10,243	9,917	10,949	12,878	16,502	21,357	23,559	25,662	29,543
Balance commerciale	1,012	901	689	182	371	1,070	1,074	1,044	627	76	1,689	291	1,350

Source: Données sur le commerce, Statistique Canada, mai 1978.

Appendice 1

Tableau 2
Échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis dans le domaine
de l'énergie

	1974		1977	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
	(en millions de dollars)		(en millions de dollars)	
<i>Pétrole brut</i> (10 ⁶ barils)				
Exportations à destination des États-Unis	332.2	3,407	120.9	1,752
Importations provenant des États-Unis	—	—	19.6	284
Exportations nettes	332.2	3,407	101.3	1,468
<i>Gaz naturel</i> (TPC)				
Exportations à destination des États-Unis	959.0	494	993.8	2,028
Importations provenant des États-Unis	13.3	6	—	—
Exportations nettes	945.7	488	993.8	2,028
<i>Charbon</i> (10 ⁶ tonnes)				
Exportations à destination des États-Unis	0.7	20	0.2	11
Importations provenant des États-Unis	14.4	344	15.6	652
Importations nettes	13.7	324	15.4	641
<i>Électricité</i> (10 ⁹ kwh)				
Exportations à destination des États-Unis	15.4	175	16.7	377
Importations provenant des États-Unis	13.0	170	1.2	15
Exportations nettes	2.4	5	15.7	362
TOTAL				
EXPORTATIONS		4,095		4,168
IMPORTATIONS		519		951
SOLDE DES EXPORTATIONS		3,575		3,217
Divers				
Gaz de pétrole liquéfié				
Produits raffinés et				
Minerais radioactifs — exportations nettes		308		509
SOLDE TOTAL DES EXPORTATIONS D'ÉNERGIE		3,883		3,726

Compilé par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, juillet 1978

Appendice 2

MESURES NON TARIFAIRES DÉNONCÉES RÉCIPROQUEMENT PAR LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Doléances américaines vis-à-vis du Canada

I Participation du gouvernement au commerce

Catégorie: Aides gouvernementales, marchés d'État, pratiques monopolistes, etc.

1. Subventions aux producteurs de films
2. Subventions internes pour stimuler les exportations (Michelin)
3. Monopoles exploités par les régies provinciales des alcools au Canada
4. Marchés d'État, provinces y comprises.

II Formalités de déclaration en douanes et formalités administratives

Catégorie: Formalités d'évaluation

1. Évaluation arbitraire et imposition de droits excessifs

III Normes applicables aux importations et à la production intérieure

Catégorie: Prescriptions concernant la commercialisation; normes industrielles

1. Seules sont autorisées les importations dans des contenants dont la taille a été fixée par le gouvernement canadien
2. Association canadienne de normalisation du matériel électrique

IV Restrictions particulières

Catégorie: contingentements sélectifs et autres règlements; embargos et autres restrictions aux effets semblables

1. Restrictions sur le commerce des programmes enregistrés de télévision
2. Interdictions assorties d'exceptions relatives à l'importation d'avions et des voitures d'occasion.
3. Contingentement des importations de chaussures

Doléances canadiennes vis-à-vis des États-Unis

I Participation du gouvernement au commerce

Catégorie: aides gouvernementales, droits compensateurs; pratiques restrictives tolérées par les gouvernements

1. Financement des exportations avec traitement de faveur
2. Sociétés commerciales du monde occidental

3. *Domestic International Sales Corporation* (DISC)
4. Droits compensateurs.
5. Activités des syndicats américains tendant à restreindre les importations.
6. Sociétés multinationales

II Formalités de déclaration en douanes et formalités administratives

Catégorie: Mesures antidumping et évaluation

1. Mesures antidumping
2. Prix de vente américain
3. Évaluation en fonction de la «liste finale»

Catégorie: Classifications douanières; formalités consulaires et documents à fournir.

1. Évaluations spéciales
2. Incertitude de la classification américaine
3. Formulaire 5515 pour les déclarations en douane
4. Lenteur du fonctionnement des services douaniers
5. Points d'entrée pour les fourrures et les produits de pelleterie

III Normes applicables aux importations et à la production intérieure

Catégorie: Normes industrielles; normes sanitaires et sécuritaires

1. Normes (installations de plomberie et de chauffage, bois, matériel de lutte contre l'incendie et matériel électrique)
2. Inspection des garde-côtes concernant le matériel sécuritaire utilisé sur les navires battant pavillon américain

Catégorie: Normes sanitaires et sécuritaires; prescriptions concernant la commercialisation

1. La loi sur la protection du consommateur
2. La loi de 1966 sur l'emballage et l'étiquetage
3. Les marques d'origine

IV Restrictions particulières

Catégorie: Embargos et autres restrictions ayant des effets semblables; limites quantitatives

1. Interdiction effective des importations suivantes:
 - dragues fabriquées à l'étranger et autres navires utilitaires servant dans les eaux territoriales américaines
 - aéroglisseurs construits à l'étranger et utilisés pour le cabotage
 - conteneurs fabriqués à l'étranger et utilisés sur des navires battant pavillon américain.
 - alcool industriel dénaturé
2. Contingent des importations de cotonnades, de substitut du beurre et de lait en poudre
3. Restriction sur l'utilisation des matières nucléaires importées
4. Disposition concernant la fabrication dans la loi sur le droit d'auteur

V Impositions sur les importations

Catégorie: Ajustement des droits de douanes aux frontières

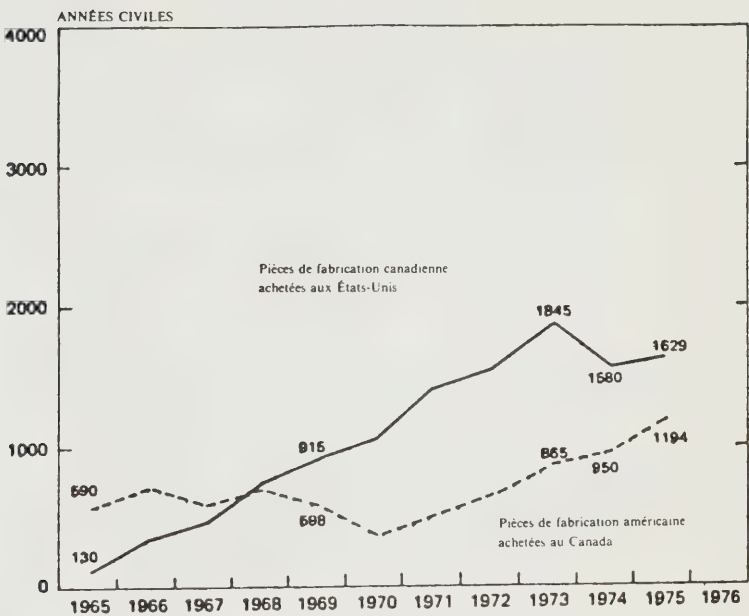
1. Le système du droit d'accise
2. Mesure de la teneur en alcool des spiritueux
3. Mesures tarifaires prises en application de la clause de sauvegarde

Source: Extraits de l'inventaire des mesures non-tarifaires du GATT, révisé en janvier 1974.

Appendice 3

VALEUR NETTE DES PIÈCES DESTINÉES AU MONTAGE DES VÉHICULES
ÉCHANGES CANADO-AMÉRICAINS

Valeur nette des pièces de montage exportées/importées
(en millions de dollars)



	EXCÉDENT/(DÉFICIT)											
Balance brute des échanges de pièces d'origine	(534)	(700)	(808)	(1050)	(1109)	(643)	(607)	(970)	(1234)	(1584)	(2104)	N/A
Redressements:												
Pièces importées et réexportées	75	338	687	1085	1458	1359	1556	1924	2305	2324	2683	N/A
Pièces exportées et réimportées	(1)	(5)	(15)	(24)	(32)	(41)	(57)	(67)	(91)	(110)	(144)	N/A
Balance nette des échanges de pièces d'origine	(460)	(367)	(136)	11	317	675	892	887	980	630	435	N/A

Source: Évaluations faites par Ford of Canada

Appendice 4

PROPOSITION DU COMITÉ RECOMMANDANT LA VENTILATION STATISTIQUE DU COMMERCE DES PRODUITS DE L'AUTOMOBILE

I Les données du problème:

Les exportations canadiennes de produits de l'industrie de l'automobile se composent a) de véhicules automobiles et b) de pièces détachées.

- a) *Les exportations canadiennes de véhicules automobiles* représentent:
- la valeur des pièces détachées du véhicule fabriquées au Canada = 1
 - plus la valeur des pièces détachées du véhicule fabriquées aux États-Unis = 2
 - plus la valeur ajoutée correspondant au montage au Canada = 3
- b) *Les exportations canadiennes de pièces détachées* représentent:
- les pièces d'origine = 4
 - les pièces provenant d'autres sources = 5

Les importations canadiennes de produits de l'industrie automobile se composent de véhicules automobiles et de pièces détachées

- a) *Les importations de véhicules automobiles américains* représentent:
- la valeur des pièces détachées du véhicule fabriquées au Canada = 6
 - plus la valeur des pièces du véhicule fabriquées aux États-Unis = 7
 - plus la valeur ajoutée correspondant au montage aux États-Unis = 8
- b) *Les importations de pièces américaines* représentent:
- les pièces d'origine = 9
 - les pièces provenant d'autres sources = 10

II Les calculs:

A Valeur nette de la balance des pièces d'origine:

Exportations = 4 - 6 + 1

Importations = 9 - 2 + 7

Balance commerciale = (4 - 6 + 1) - (9 - 2 + 7)

Monsieur Bennett estime que (4 - 6) - (9 - 2) = \$435 millions

Le ministère de l'Industrie et du Commerce estime que 1 = environ \$350 millions
et 7 = environ \$2400 millions

Par conséquent, la balance commerciale des pièces d'origine en 1975 s'élèverait à \$435 millions + \$350 millions - \$2400 millions = un *déficit* de \$1615 millions

B Montant de la valeur ajoutée nette au montage (véhicules):

Exportations (3) moins importations (8) = chiffres non encore disponibles

Balance commerciale des véhicules = 3 - 8

Appendice 5

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES (1975-1977)

Remarque: L'étude des relations commerciales du Canada avec les États-Unis commence au 18^e fascicule des délibérations du Comité, première session de la trentième législature (1974-1976).

Fascicule n ^o	Date	Témoins
18	11 juillet 1975	<i>Conseil économique du Canada:</i> M. André Raynald, président; et M. John Downs, économiste du Conseil.
19	11 décembre 1975	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. T.M. Burns, premier sous-ministre adjoint — (opérations) M. Charles Kelly, directeur adjoint, Bureau de l'hémisphère occidental; M. C.J. Wenaas, chef, Division du Canada et des États-Unis, Groupe de l'analyse macro- économique; et M. T.R.G. Fletcher, sous-ministre adjoint, Tourisme.
20	18 décembre 1975	M. E.B. Carty, premier conseiller, balance des paiements, Statistique Canada; et M. M.G. Kelly, chef, balance des paiements, Division internationale, ministère des Finances.
21	2 décembre 1975 9 décembre 1975 16 décembre 1975	Rapport du Comité sur la première partie de l'étude intitulée «LES RELATIONS CANADA- ÉTATS-UNIS» «Volume 1 — Le cadre institu- tionnel des relations entre les deux pays.»
22	10 février 1976	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. T.M. Burns, premier sous-ministre adjoint, (opérations); M ^{me} Eileen A. Mahoney, Division du GATT, Direction générale des relations générales; M. Carl J. Wenaas, chef, Division du Canada

Fascicule n°	Date	Témoins
		et des États-Unis, Groupe de l'analyse macro-économique; et M. Charles J. Kelly, directeur adjoint, Division des États-Unis, Bureau de l'hémisphère occidental.
23	24 février 1976	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. T.M. Burns, premier sous-ministre adjoint, (opérations); M ^{me} Eileen A. Mahoney, Division du GATT, Direction générale des relations générales; M. James Taylor, directeur général, Bureau de l'hémisphère occidental; et M. Carl J. Wenaas, chef, Division du Canada et des États-Unis, Groupe de l'analyse macro-économique.
24	26 février 1976	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. T.M. Burns, premier sous-ministre adjoint, (opérations); et M. C. Douglas Arthur, conseiller spécial (automobile), Groupe de la planification et de la politique commerciale.
25	9 mars 1976 11 mars 1976	*
26	16 mars 1976	M. E.P. Neufeld, Chef de la Division des finances internationales, ministère des Finances.
27	18 mars 1976	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. T.M. Burns, premier sous-ministre adjoint; M. C.J. Kelly, directeur intérimaire, Bureau de l'hémisphère occidental; M. G. Elliott, directeur intérimaire, Direction générale de la politique industrielle; et M. John Donaghy, chef de la Division du GATT.
28	23 mars 1976	M. R.D. Brown, expert fiscal, Price Waterhouse and Co., Toronto, Ontario.
29	25 mars 1976	M. Carl Beigie, C.D. Howe Research Institute, Montréal (Québec).

Fascicule n°	Date	Témoins
30	6 avril 1976	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. F.T. Jackman, directeur général, Direction générale des projets spéciaux internationaux; M. William Grant, directeur des programmes de défense; et M. O.W. Bennett, chef de la Division de la recherche sur les marchés et de l'administration.
31	8 avril 1976	M. Patrick J. Lavelle, président de l'Association canadienne des fabricants de pièces d'automobile, Toronto (Ontario).
32	29 avril 1976	<i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i> M. T.M. Burns, premier sous-ministre adjoint, (opérations); et M. C.D. Arthur, conseiller spécial, Division des pièces d'automobile, Groupe de la politique commerciale et de la planification.
33	11 mai 1976	M. J.M. McAvity, président de l'Association canadienne d'exportation, Montréal (Québec).
34	13 mai 1976 18 mai 1976	*
35	25 mai 1976	M. David Culver, président et administrateur en chef de l'Aluminium Company of Canada, Montréal (Québec).
36	27 mai 1976	M. Alfred Powis, président de l'Association minière du Canada, Toronto (Ontario); et M. Keith C. Hendrick, président de Noranda Sales Corporation Ltd.
37	8 juin 1976 22 juin 1976	*
38	10 juin 1976	<i>Canadian General Electric Company Limited:</i> M. Walter Ward, président du conseil d'administration et directeur exécutif, Peterborough (Ontario); et M. V.L. Clarke, vice-président chargé de la planification, Toronto (Ontario).

**Remarque:* Les fascicules 25, 34 et 37 ne portaient pas sur l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

Deuxième session de la trentième législature, 1976-77


Fascicule n°	Date	Témoins
1	2 novembre 1976	<i>Association des importateurs canadiens:</i> M. C.F. Sayers, président, Toronto (Ontario); et M. Keith G. Dixon, vice-président administratif.
2	4 novembre 1976	M. R.D. Southern, président et administrateur en chef de ATCO Industries Ltd. de Calgary (Alberta).
3	16 novembre 1976	<i>Northern Telecom Ltd.:</i> M. Robert C. Scrivener, président du conseil et administrateur en chef, Montréal (Québec); M. Walter F. Light, président; et M. Derek M. Davies, vice-président chargé de la commercialisation.
4	18 novembre 1976	<i>Association des manufacturiers canadiens:</i> M. Rod J. Bilodeau, président, Toronto (Ontario); M. Roy Phillips, directeur administratif; et M. J. Laurent Thibault, directeur, Service des communications et de l'économie.
5	30 novembre 1976	M. W. John Stenason, vice-président administratif de <i>Canadian Pacific Investments Ltd.</i> , Montréal (Québec); et M. N.E. Wale, Service de la recherche, Canadien Pacifique, Ltée.
6	2 décembre 1976	M. Ian A. Barclay, président et directeur général de <i>British Columbia Forest Products Limited</i> , Vancouver (Colombie-Britannique).
7	14 décembre 1976	<i>Ford Motor Company of Canada:</i> M. Roy Bennett, président du conseil d'administration et directeur général, Oakville (Ontario); et M. W. Mitchell, vice-président, chargé des questions financières.

Fascicule n°	Date	Témoins
8	16 décembre 1976	<p><i>The Steel Company of Canada, Limited (Stelco):</i></p> <p>M. J.D. Allan, président, Toronto (Ontario); M. G.L. Waters, directeur général, commercialisation et planification commerciale; M. W.A. Darby, comptable général — Impôt; et M. R.E. Heneault, vice-président — Administration.</p> <p><i>Atlas Steels:</i></p> <p>M. Allan V. Orr, vice-président et directeur général, Welland (Ontario); et M. Carl Ohlson, vice-président chargé de la commercialisation.</p>
9	27 janvier 1977	<p><i>Association canadienne des distributeurs d'équipement:</i></p> <p>M. J.S. Thorp, directeur général, Ottawa (Ontario).</p> <p><i>Dominion Road Machinery Co. Limited:</i></p> <p>M. B. Sully, président; et M. J.C. Freeman, vice-président chargé des questions financières.</p> <p><i>Wajax Limited:</i></p> <p>M. R.W. Chorlton, président; et M. R.G. Willox, vice-président.</p>
10	8 février 1977	<p>M. William Mounfield, président, <i>Massey-Ferguson Industries Limited</i>, Toronto (Ontario); M. R.W. Main, vice-président — Administration, <i>Massey-Ferguson Industries Limited</i>; et M. Robert Snelgrove, vice-président et conseiller juridique, <i>Massey-Ferguson Industries Limited</i>.</p>
Non publié (huis clos)	10 février 1977	<p><i>Ministère de la Consommation et des Corporations:</i></p> <p>M. David French, Bureau de la propriété intellectuelle.</p> <p><i>Ministère de l'Industrie et du Commerce:</i></p> <p>M. N.R. Cummings; et M. S.D. Berneche, Division des États-Unis.</p>

Fascicule n°	Date	Témoins
11	22 février 1977	<p><i>Association canadienne des fabricants de produits chimiques:</i></p> <p>M. A.J. Foote, président du Conseil d'administration, Ottawa (Ontario); Le major général Bruce Macdonald, président; et M. Chris Conradi, (GATT) coordonnateur de l'Association.</p> <p><i>Polysar Ltd.:</i></p> <p>M. Ian Rush, président et administrateur en chef; et M. Charles McKenzie, vice-président, produits chimiques.</p> <p><i>Du Pont of Canada Limited:</i></p> <p>M. Franklin McCarthy, président; M. J.H. Childs, vice-président, chargé de l'expansion; et M. A.D. Amery, économiste en chef.</p>
12	24 février 1977	<p>Le professeur Raymond Vernon, directeur du Centre des affaires internationales, Université Harvard (États-Unis).</p>
13	8 mars 1977	<p><i>Ministère des Affaires extérieures:</i></p> <p>L'hon. Donald C. Jamieson, secrétaire d'État aux Affaires extérieures; M. Peter Towe, sous-secrétaire d'État adjoint aux Affaires extérieures; et M. Patrick Reid, directeur général, Bureau des affaires publiques.</p>
14	10 mars 1977	<p>L'hon. Edward M. Lawson, directeur national de la Conférence canadienne des teamsters, vice-président international du <i>Teamsters Union</i> et président du <i>British Columbia Joint Council of Teamsters</i>.</p>
15	22 mars 1977	<p><i>Moore Corporation Limited:</i></p> <p>M. David W. Barr, président, Toronto (Ontario); et M. Donald S. Dunlop, trésorier.</p>

Fascicule n°	Date	Témoins
16	24 mars 1977	Le professeur Lawrence Skeoch, Glenburnie (Ontario).
17	26 avril 1977	<i>Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Inc.:</i> M. William D. Eberle, président et directeur général, Washington (D.C.); et M. John V. Moller, directeur, Département des affaires internationales.
18	28 avril 1977	<i>Conseil des sciences du Canada:</i> M. John Shepherd, directeur général; et M. Mark Murphy, chercheur.
19	10 mai 1977	<i>Commission du système métrique — Canada:</i> M. C.M. Bolger, président; et M. P.C. Boire, directeur administratif.
20	12 mai 1977	M. Abraham Rotstein, professeur, Collège Massey, Université de Toronto, Toronto (Ontario).
21	24 mai 1977	<i>Association de l'industrie touristique du Canada (A.I.T.C.)</i> M. F.G. Brander, président et administrateur délégué, Ottawa (Ontario); M. Garth C. Campbell, président; et M. R.K. Groome, administrateur de l'A.I.T.C.
22	26 mai 1977	<i>Fédération canadienne des entreprises indépendantes (F.C.E.I.):</i> M. John F. Bulloch, président, Toronto (Ontario); et M. James R. Conrad, directeur chargé des questions législatives.
23	7 juin 1977	<i>Ministère des Finances:</i> M. Alec MacPherson, directeur, Division des relations économiques internationales; et M. Lyle Russell, directeur adjoint, Division des tarifs.

Fascicule n ^o	Date	Témoins
		<i>Ministère du Revenu national:</i>
		M. T.C. Greig, sous-ministre adjoint, Direction des programmes douaniers;
		M. A.T. Wickham, directeur général, Service de la cotisation;
		M. Earl Warren, directeur général, Service antidumping.
		<i>Ministère des Approvisionnements et Services:</i>
		M. Craig Oliver, directeur général, Secteur de la planification de l'approvisionnement.
24	9 juin 1977	<i>Pneus Michelin Canada Ltée:</i>
		M. A. Voya Peters, vice-président, New York City (New York), États-Unis.
25	16 juin 1977	*
26	5 juillet 1977	<i>United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of America (UAW):</i>
		M. Dennis McDermott, directeur canadien Toronto (Ont.);
		M. John Moynahan, président du Conseil canadien de l'UAW; et
		M. Samuel Gindin, directeur de la recherche.
		<i>International Steelworkers of America:</i>
		M. Lynn Williams, secrétaire; et
		M. Gordon Milling, directeur de la recherche pour le Canada.
27	7 juillet 1977	<i>Syndicat canadien des travailleurs du papier:</i>
		M. L.H. Lorrain, président, Montréal (Québec);
		M. J.M. Buchanan, secrétaire-trésorier;
		M. T.H. Curley, vice-président de la région 3; et
		M. F.J. Dunberry, directeur de la recherche.
28	3 août 1977	*
		*Remarque: Les fascicules 25 et 28 ne portaient pas sur l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.
		**Remarque: Cet appendice cite les témoins qui ont comparu devant le Comité ainsi que le poste qu'ils occupaient à cette époque.



Canada
Post

Postage paid

Postes
Canada

Port payé

Third
class

Troisième
classe

K1A 0S7

HULL

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

23
771

Government
Publications



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Standing Senate Committee on

Comité sénatorial permanent des

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Président:
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

INDEX

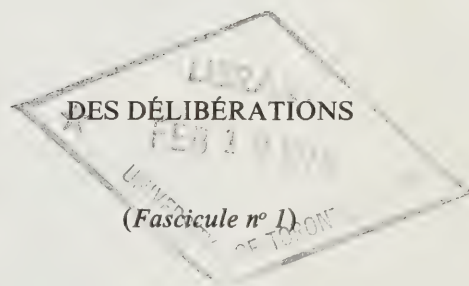
INDEX

OF PROCEEDINGS

DES DÉLIBÉRATIONS

(Issue No. 1)

(Fascicule n° 1)



Prepared
by the
Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Compilé
par le
Service de référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on Foreign Affairs

3rd Session, 30th Parliament, 1977-1978

INDEX

REPORT OF THE COMMITTEE

Automotive Agreement

- Background 1:95-6
- Content, objectives, advantages 1:95-8, 101, 103-5, 113-4
- Joint Automotive Agreement Monitoring Commission, establishment, role 1:105-7
- Operations, publication of annual report 1:107
- Renegotiated, amended 1:103-4

Automotive Products

- Agreement, content, objectives, advantages 1:95-8, 101, 103-5, 113-4
- Balance of payments, deficit 1:95-9, 105-6
- Duties removed 1:96, 106-7
- Employment, growth 1:97
- Imported parts, remitting duty 1:95, 106-7
- Incentives 1:104
- Industry, restructuring, increase in productivity and wages 1:96-7, 100-1
- Investments 1:97, 102
- Invisible accounts 1:106
- Pricing policies 1:102-3, 105-6
- Production, specialization and rationalization 1:96, 106
- Research and development 1:101, 106
- Technological changes, impact 1:101
- Trade, volume, value, disaggregation 1:95, 98-101, 149-50
- Trade imbalance, reasons 1:95, 97-9, 103, 105-6

Balance of payments

- Automotive products 1:95-9, 105-6
- Defence products 1:90, 93
- Energy exports 1:3
- Manufacturing industry 1:61
- Statistics by main categories, 1965-1977 1:144

Bilateral Trade

- Areas of concern 1:12-5
- Balance of trade 1:10, 32
- Building code and safety standards 1:87
- Current account deficit 1:12-3
- Election of *Parti québécois*, effects 1:28-9, 121, 123
- End products, machinery and automotive sectors imbalance 1:13-4
- Energy, cross-border trade, statistics 1:2-3, 28, 145

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères

3^e session, 30^e législature, 1977-1978

INDEX

RAPPORT DU COMITÉ

Accord canado-américain sur le partage de la production de défense

- Contenu, but, avantages 1:99-101, 104-5, 125-6
- Exportations, volume, valeur 1:100
- Historique 1:99

Accord canado-américain sur les produits de l'automobile

- Application, publication rapport annuel 1:119
- Commission mixte de contrôle, création, rôle 1:116-9
- Contenu, objectifs, avantages 1:106-9, 112, 115-7, 125-6
- Historique 1:106
- Renégociation, modification 1:115-6

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

- Barrières douanières 1:4-5, 31, 40-1, 43, 49, 51, 59, 89
- Droit compensateur 1:91-2, 98
- Négociations multilatérales, *Tokyo Round* 1:122-4
- Produits finis fabriqués à partir matières premières 1:40-1, 43
- Protectionnisme, libre-échange réciproque 1:4-5, 126

Affaires étrangères, Comité sénatorial permanent

- Ordres renvoi 1:3-4
- Réunions à huis clos, motions 1:5-9

Balance des paiements

- Énergie, exportations 1:3
- Industrie manufacturière 1:68
- Matériel de défense 1:100, 104
- Produits automobiles 1:106, 108-11, 117-8
- Statistiques, par catégorie principale, 1965-1977 1:159

Commerce bilatéral

- Accords sectoriels de libre-échange restreint 1:99-119, 125-8, 135
- Balance commerciale 1:10, 35
- Compte touristique, détérioration 1:15, 78
- Comptes invisibles, postes, déficit 1:9, 11, 13, 78
- Élection Parti québécois, conséquences 1:31, 134-5, 137
- Emballage, étiquetage, effet dissuasif 1:97
- Énergie, échanges, statistiques 1:2-3, 30-1, 160
- Entreprises et capitaux, déplacement 1:15-6, 28-34

Exports to U.S., limitations, results 1:28
 Flows, factors influencing, duty-free 1:9, 11-2, 29
 Food products 1:2
 International factors, impact 1:1-2
 Invisibles or non-merchandise, items, deficit 1:9, 12-3, 70
 Limited sectoral free trade arrangements 1:89-107, 113-5, 122
 Manufacturing sector, machinery, deficit 1:61-4, 66
 Metrication, effects 1:87
 Non-tariff measures, effects 1:80-8, 119-20
 Packaging, labelling, deterrents 1:87
 Products, value of imports and exports 1:6-9, 13
 Relationship, significance 1:5, 116-20
 Relocation and disinvestment 1:14-5, 26-31
 Travel account, deterioration 1:14, 70

Canada's Trade Relations with United States

Report 1:1-158
 Annex A—Comparative Wage Rates between Canada and U.S. 1:126-36
 Annex B—Comparative Taxation Levels
 Appendix 1
 Table 1, Canadian trade balance with U.S. 1:144
 Table 2, Canadian trade in energy with U.S. 1:145
 Appendix 2—Non-tariff measures notified by U.S. and Canada against each other 1:146-8
 Appendix 3—Net automotive parts for original equipment vehicle production 1:149
 Appendix 4—Committee proposal for disaggregation of automotive trade figures 1:150
 Appendix 5—Standing Senate Committee on Foreign Affairs (1975-1977), list of witnesses 1:151-8
 Study by Committee, scope, sectors excluded 1:1-4
 Table of Contents 1:VII-IX

Canadian Industry

Bilateral free trade with U.S., advantages 1:116-24
 Climate and geography, effects on production costs 1:26
 Difficulties, uncompetitiveness 1:1-2, 16-26, 60, 108-11, 116-22
 Dollar, value, exchange rate, impact 1:24-5, 108-9, 116-8, 121
 Financing of capital formation, costs, profits 1:25, 27
 Free trade agreements with European countries 1:122-3
 Innovative record, Senate Committee on Science Policy 1970, report 1:54
 Labour cost
 Aggregate demand factors 1:127-30
 Increase, factors 1:17-8, 108-9, 121, 126-36
 Labour relations, strikes, inflation, labour movements 1:133-6
 Minimum wages, increase, impact 1:132-3
 Per unit of output 1:20-1
 Public sector wage policies, collective bargaining 1:130-2, 134
 Social security, unemployment insurance, effects 1:132, 134
 Structure of labour markets, changes 1:130-6
 Wages, benefits, areas, comparison U.S. 1:16, 109, 126-36

Exportations vers É.-U., restrictions, effets 1:30-1
 Facteurs internationaux, répercussions 1:1-2
 Mesures non tarifaires, répercussions 1:89-98, 132-3
 Nature, importance 1:5, 129-33
 Normes construction, sécurité et autres 1:97
 Paiements courants, déficit 1:13
 Produits, valeur importations et exportations 1:6-9, 13
 Produits alimentaires, échanges 1:2
 Produits finis, secteurs machines et autos, déséquilibre commerce 1:13-5
 Secteur manufacturier, machine, déficit 1:68-71, 73
 Secteurs préoccupants 1:12-6
 Système métrique, conversion, conséquences 1:97
 Volume, facteurs qui influencent, franchise 1:11-2, 31-2

Douanes

Accords GATT 1:4-5, 31, 40-1, 43, 49, 51, 59, 89, 122-4
 Administration américaine
 Biens, méthodes évaluation 1:90
 Classification tarifaire, décisions, délais 1:89-90
 Administration canadienne, système classification et évaluation 1:90-1
 Détaxe, remises droits, décret de remise 1:69-77, 124-5
 Hausses, mesures américaines Smoot-Hawley 1:4
 Industries primaires, protection 1:41
 Machines agricoles 1:73-5
 Obstacles tarifaires et non tarifaires, *Tokyo Round* 1:4-5, 31-2, 41, 122-4
 Politique
 Historique 1:3-4
 Protectionnisme, libre-échange réciproque 1:3-4, 123, 129-33
 «Politique nationale de 1879»
 But, influence 1:3-4
 Provinces Ouest et Maritimes, ressentiment 1:3
 Produits automobiles, abolition 1:107, 117-8
 Secteur manufacturier, machines, *Kennedy Round* 1:69
 Suppression, accords, *U.S. Trade Act, 1974* 1:4, 129-31

Exportations

Avec É.-U., volume 1:5-9, 32, 35, 39
 Gouvernement, pouvoirs discrétionnaires 1:45
 Matériel défense 1:100
 Petites entreprises, potentiel, concurrence japonaise 1:87
 Produits manufacturés 1:47

GATT

Voir

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Importations

Avec É.-U., volume 1:5-9, 39
 Produits manufacturés 1:46
 Programme surveillance 1:92

Industrie canadienne

Accords libre-échange avec pays européens et CEE 1:135-6
 Climat et géographie, effets sur coûts production 1:28
 Difficultés, non-compétitivité, concurrence 1:1-2, 17-28, 60, 120-3, 129-35

Machinery and equipment, capital costs 1:25
 Major trading options 1:112-20
 Modified tariff protection and Program of domestic remedies 1:112
 Multilateral or unilateral free trade 1:115-6
 Performance, improvement, requirements 1:53-4, 109-10, 121
 Productivity, levels, factors, comparison 1:18-21, 108-9
 Relocation and disinvestment, causes 1:14-5, 26-31
 Research and development
 Budget, proportion GNP, decline 1:54, 56, 58
 Centres, location 1:57
 Firms, programs 1:55
 Incentives, government programs, effects 1:55-8
 Patents filed 1:54
 Small manufacturing plants, lack of 1:55
 Subsidiaries of foreign-owned multinationals 1:55
 Taxation
 Corporations, rates, incentives, write-offs 1:21-2, 27, 138-40
 Indirect taxes, sales taxes 1:22-3, 141-3
 Personal income taxes and social security taxes, effects 1:23-4, 137-8
 Regular revisions of tax system, results 1:24
 Resource industry, double taxation 1:22, 140-1

Defence Production Sharing Arrangement

Background 1:89
 Content, purpose, advantages 1:89-91, 93-4, 113
 Exports, value 1:90

Defence Products

Agreement, functioning, advantages 1:90-1, 93
 American market, access, privileged terms 1:89
 Balance of payments, trade "in rough balance" 1:90, 93-4
 Cooperation, program, background 1:89-90, 94
 Domestic price preference 1:89
 Duty-free movement, regulations 1:89
 Employment, technology 1:90-1
 Exports, value 1:90
 Lockheed Corporation, arrangement 1:91-3
 Standardization 1:92
 System of offset procurement, impact 1:91-3
 Trade, imbalance, special committee 1:90
 U.S. high technology, access 1:91, 93-4

Exports

Defence products 1:90
 Government, discretionary powers 1:41
 Manufactured products 1:43
 Small businesses, potential, Japanese competition 1:79
 With U.S., volume 1:5-9, 29, 32, 36

Foreign Affairs, Standing Senate Committee

Meetings *in camera*, motions 1:5-9
 Orders of reference 1:3-4

GATT

See
 General Agreement on Tariffs and Trade

Dollar, valeur, cours du change, répercussions 1:26-7, 120-1, 129-31, 134
 Entreprises et capitaux, déplacement, causes 1:15-6, 28-34
 Formation de capital, financement, coûts, profits 1:27, 29
 Imposition
 Impôt personnes physiques et cotisations sécurité sociale, effets 1:25, 151-2
 Impôts indirects, taxes vente 1:24-5, 156-8
 Industries d'exploitation ressources naturelles, double imposition 1:23-4, 154-6
 Révisions fréquentes régime fiscal, conséquences 1:26
 Sociétés, taux, stimulants, amortissements 1:23, 29, 152-4
 Innovations, rapport Comité Sénat sur politique scientifique 1970 1:59
 Libre-échange bilatéral avec É.-U., avantages 1:129-37
 Libre-échange multilatéral ou unilatéral 1:128-9
 Machines et matériel, coût en capital 1:27
 Main-d'œuvre, coûts
 Ensemble facteurs de demande 1:141-3
 Hausse, facteurs 1:18-9, 120-1, 134, 145-50
 Par unité de production 1:21-2
 Relations travail, grèves, inflation, syndicats 1:147-50
 Salaire minimum, hausse, répercussions 1:146-7
 Salaires, avantages, secteurs, comparaison É.-U. 1:17-8, 121, 139-50
 Secteur public, politique des salaires, négociation collective 1:144-6, 148-9
 Sécurité sociale, assurance-chômage, effets 1:146, 148
 Structure des marchés canadiens, changements 1:143-50
 Options commerciales 1:124-33
 Productivité, niveaux, facteurs, comparaison 1:19-22, 120-1
 Recherche et développement
 Brevets invention, demandes 1:59-60
 Budget, pourcentage PNB, déclin 1:59-60, 62, 64
 Centres, localisation 1:63
 Entreprises, programmes 1:61
 Mesures incitatives, programmes gouvernementaux, effets 1:61-4
 Petites entreprises, insuffisance 1:60
 Succursales de multinationales détenues par étrangers 1:60-1
 Rendement, amélioration, exigences 1:59-60, 122, 134
 Tarifs protectionnistes modifiés et programme redressement national 1:124-5

Industrie manufacturière

Compétitivité, tarifs douaniers 1:49-52, 55
 Concurrence, politique 1:57-9
 Concurrence pays à main-d'œuvre bon marché 1:51
 Déficit 1:46
 Dégradation, interventions gouvernements 1:54-5, 58
 Détaxe, remise droits douane, décret de remise 1:76-7
 Emplois, statistiques, détérioration 1:46
 Gouvernements, sociétés, pouvoir achat, politique 1:65-8
 Importations et exportations, déséquilibre 1:46-9, 58-9
 Machines
 Balance paiements, déséquilibre 1:68
 Commerce avec É.-U., déficit 1:68-71
 Commercialisation, service distribution 1:70
 Marché national, importations, exportations 1:68-70

General Agreement on Tariffs and Trade

- Countervailing duty law 1:82-3, 87-8
- Multilateral Trade negotiations, Tokyo Round 1:110-1
- Protectionism, reciprocal free trade 1:4-5, 114
- Resource-based processed goods 1:36-7, 39
- Tariff 1:4-5, 29, 36-7, 39, 45, 47, 53, 80

Imports

- Import Surveillance Program 1:83
- Manufactured products 1:42
- With U.S., volume 1:5-9, 36

Manufacturing Industry

- Competition of low-cost manufacturing countries 1:47
- Competition policy 1:52-3
- Competitiveness, tariff 1:45, 47, 50
- Deficit 1:42
- Deterioration, response governments 1:49-50, 53
- Domestic market, size, shape 1:45
- Drawbacks, duty remissions, remission order 1:68-9
- Employment, deteriorating situation 1:42
- Farm machinery
 - Free trade, tariff designations, classifications 1:65-8
 - Market, deficit on bilateral trade 1:66
- Foreign ownership, American subsidiaries 1:45-6, 52-3
- Free trade zones, establishment 1:70
- Government, corporations, purchasing powers, policy 1:58-61
- Imports and exports, imbalance 1:42-5, 53
- Industrialization rate 1:42-3
- Machinery
 - Domestic market, imports, exports 1:62-3
 - Imbalance of payments 1:61
 - Marketing, distribution 1:63
 - Tariff, Kennedy Round, remission program, "End Use" 1:62-5
 - Trade with U.S., deficit 1:61-4
- Production, domestic rationalization, suggestions 1:50-3, 79
- Research and development 1:53-8
- Specialization, areas 1:47-9

Natural resources

- Competitiveness, double taxation 1:40-1
- Development, contributions 1:32, 35, 40-1
- Forest products, processing 1:32-3
- Industrial raw material, source 1:32
- Manufactured goods, classification 1:42
- Mining products 1:33-4
- Non-renewable, processing, "value added" 1:32-5
- Petrochemical industry, markets, competition 1:39
- Petroleum and natural gas 1:34
- Resource processors
 - GATT sectoral negotiations 1:36-7
 - Market proximity, access 1:38
 - Relative costs and "value-added", compared to secondary sectors 1:41-2
 - Restraints, competition 1:39-40
 - U.S. tariff, effects 1:35-9
- Secondary manufacturing, exports 1:40-1

Tarifs douaniers, *Kennedy Round*, programme remise, «usage final» 1:69-72

Machines agricoles

- Libre-échange, désignations tarifaires, classifications 1:73-5
- Marché, déficit commerce bilatéral 1:73
- Mainmise étrangère, filiales américaines 1:49-51, 58
- Marché intérieur, volume, structure 1:49
- Production, rationalisation intérieure, propositions 1:55-9, 88
- Recherche et développement 1:59-64
- Spécialisation, domaines 1:52-4
- Taux industrialisation 1:46-7
- Zones de libre-échange, création 1:77-8

Industrie touristique

- Changements sociaux, effets 1:70
- Congrès, règlements douaniers, déductions impôt 1:79-81
- Coûts construction et financement, influence 1:79
- Dollar, taux change, conséquences 1:80
- Groupe travail fédéral-provincial, création, recommandation 1:83
- Mesures redressement
 - Office du tourisme, budget 1:82-3
 - Techniques commercialisation, publicité 1:81-2
 - Tourisme au Canada, encouragement 1:81-2
 - Voyages à forfait 1:82
- Restauration, coûts élevés, taxes sur alcool 1:79-80
- Salaire minimum, taux élevé, conséquences, pourboires 1:83-6
- Secteur hôtelier
 - Chambres, taxes municipales, taxe vente 1:79-80
 - Hausses salariales, heures supplémentaires 1:78-9
- Voyages
 - Balance touristique, déficit 1:78
 - Coûts, hausse 1:78

Marché américain

- Industries canadiennes, exclusion, causes 1:1, 17, 32, 39

Matériel de défense

- Accord, fonctionnement, avantages 1:100-1, 104
- Achats faits étranger, majoration préférentielle 1:99-100
- Balance paiements, imputations approximatives 1:100, 104
- Circulation en franchise, règlements 1:99
- Commerce, déséquilibre, comité spécial 1:100
- Coopération, programme, historique 1:99-100, 104-5
- Emplois créés, technologie 1:101
- Exportations, volume, valeur 1:100
- Marché américain, accès, conditions privilégiées 1:99
- Société Lockheed, entente 1:102-4
- Système des marchés de contrepartie, répercussions 1:101-4
- Techniques américaines, accès 1:101, 104
- Uniformisation 1:103

Mesures non tarifaires

- Dénoncées réciproquement par Canada et États-Unis 1:161-3
- Droit compensateur, préjudice, mesures rétorsion 1:91-3, 98
- Effets sur commerce bilatéral 1:89-98, 132-3

Non-Tariff Measures

- Anti-dumping measures 1:84-5
- Countervailing duty law, material injury, retaliation 1:82-3, 87-8
- Customs administration
 - Canadian system 1:81-2
 - U.S. system 1:80-1
- Effects on bilateral trade 1:80-8, 119-20
- Government purchasing, preferences 1:85-6
- Notified by U.S. and Canada against each other 1:146-8
- Trade-inhibiting role 1:80

Report to Senate

- "Canada-United States Relations—Volume II—Canada's Trade Relations with United States" 1:11-158

Small Businesses

- Assistance and support, government programs 1:78-9
- Canadian Federation of Independent Business, work 1:78-9
- Economic role, potential 1:77-8
- Exports, potential, Japanese competition 1:79
- Free trade agreement, reaction 1:79
- Geographic and demographic make-up, effects 1:78
- Problems, nature, remedies 1:78

Tariff

- Automotive products, removal 1:96, 106
- Canadian administration, classification and valuation system 1:81-2
- Drawbacks, duty remissions 1:62-9, 112
- Elimination, agreements, U.S. Trade Act 1974 1:4, 116-8
- Farm machinery 1:65-8
- GATT agreements 1:4-5, 29, 36-7, 39, 45, 47, 53, 80, 110-1
- Manufacturing sector, machinery, Kennedy Round 1:62
- "National Policy of 1879"
 - Purpose, influence 1:3-4
 - Western and Atlantic provinces, resentment 1:3
- Policy
 - Background 1:3-4
 - Protectionism, reciprocal free trade 1:3-4, 111, 116-20
- Raise, U.S. Smoot-Hawley tariff 1:4
- Resource industries, protection 1:37
- Tariff and non-tariff barriers, Tokyo Round 1:4-5, 29, 37, 110-1
- U.S. administration
 - Goods, methods of evaluation 1:81
 - Tariff classification, rulings, delays 1:80-1

Tourist Industry

- Construction and financing costs, effects 1:71
- Conventions, customs regulations and practices, income tax deduction 1:71-3
- Dollar, exchange rate, results 1:72
- Federal-provincial task force, establishment, recommendation 1:75
- Hotel business
 - Rooms, municipal tax rate, sales tax 1:71-2
 - Wages, increase, overtime 1:71
- Minimum wages, high level, impact, tipping 1:75-7
- Remedial measures
 - Canadian Government Office of Tourism, budget 1:74-5

- Marchés d'État, préférences 1:94-6
- Mesures antidumping 1:93-4
- Obstacle aux échanges commerciaux 1:89
- Service des douanes
 - Système américain 1:89-90
 - Système canadien 1:90-1

Petites entreprises

- Aide et appui, programmes gouvernementaux 1:86-7
- Exportation, potentiel, concurrence japonaise 1:87
- Fédération canadienne des entreprises indépendantes, travail 1:87
- Importance, potentiel 1:86
- Libre-échange, accord, réaction 1:87-8
- Milieux géographique et démographique, influence 1:86
- Problèmes, nature, solutions 1:86

Produits de l'automobile

- Accord, contenu, objectifs, avantages 1:106-9, 112, 115-7, 125-7
- Balance paiements, déficit 1:106, 108-11, 117-8
- Changements technologiques, répercussions 1:112-3
- Commerce, volume, valeur, ventilation statistique 1:106, 109-12, 164-5
- Comptes invisibles 1:118
- Déséquilibre commercial, causes 1:106, 109-10, 114-5, 117-8
- Droits douane, abolition 1:107, 117-9
- Emploi, croissance 1:108
- Industrie, restructuration, accroissement productivité et salaires 1:107-8, 111-3
- Investissements 1:108, 113
- Pièces importées, remboursement droits douane 1:106, 118-9
- Prix, fixation, politique 1:113-4, 117-8
- Production, spécialisation et rationalisation 1:107, 118
- Recherche et développement 1:113, 118
- Stimulants 1:116

Rapport au Sénat

- «Relations Canada-États-Unis—Volume II—Relations commerciales du Canada avec États-Unis» 1:11-173

Relations commerciales Canada-États-Unis

- Rapport 1:1-173
 - Annexe A—Comparaison échelles salaires entre Canada et É.-U. 1:139-50
 - Annexe B—Comparaison niveaux imposition 1:151-8
 - Appendice 1
 - Tableau 1, Balance commerciale entre Canada et É.-U. 1:159
 - Tableau 2, Échanges commerciaux d'énergie 1:160
 - Appendice 2—Mesures non tarifaires dénoncées réciproquement par Canada et États-Unis 1:161-3
 - Appendice 3—Valeur nette pièces destinées montage véhicules, échanges 1:164
 - Appendice 4—Proposition Comité recommandant ventilation statistique du commerce produits automobile 1:165
 - Appendice 5—Comité sénatorial permanent Affaires étrangères (1975-1977), liste témoins 1:166-73

Marketing approaches, advertising 1:73-4
 Package tours 1:74
 Travel in Canada, promotion 1:73-4
 Restaurants, high costs, taxation of liquor 1:71-2
 Social trends, shifting, effects 1:70
 Travel
 Account, deficit 1:70
 Costs, increase 1:70-1

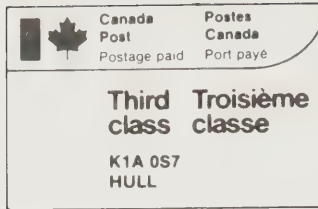
U.S. market

Canadian industries, exclusion, causes 1:1, 17, 29, 35

Étude par Comité, étendue, exclusions 1:1-4
 Table matières 1:VII-IX

Ressources naturelles

Biens manufacturés, classification 1:46
 Compétitivité, double imposition 1:44-5
 Exploitation, apport 1:35-6, 38, 44-5
 Industrie pétrochimique, marchés, concurrence 1:43
 Industrie secondaire, exportations 1:44-5
 Industries transformation
 Comparaison coûts et apport en «valeur ajoutée» avec
 secteur secondaire 1:45-6
 Contraintes, concurrence 1:42-4
 Marchés, proximité, accès 1:41
 Négociations sectorielles GATT 1:40
 Tarifs américains, effets 1:38-43
 Matières premières industrielles, source approvisionnement
 1:35
 Non renouvelables, transformation, «valeur ajoutée» 1:35-8
 Pétrole et gaz naturel 1:38
 Produits forestiers, transformation 1:35-6
 Produits miniers 1:36-7



Third Third
class class

K1A 0S7
HULL

*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

Government
Publications

BINDING SECT. JAN 21 1960

Government
Publication

